ESCENARIOS Y TENDENCIAS

DE LA

PSICOLOGÍA SOCIAL

Gary Collier
Henry L. Minton
Graham Reynolds

Traducción de
Adela Garzón Pérez

Prólogo de
Julio Seoane Rey

Dedicado a nuestros padres e hijos

James, Tristan y Gerrit Michael Collier
Irving y Gregory Minton
Philip y Paul Reynolds

ÍNDICE

P R Ó L O G O

El Escenario Postmoderno de la Psicología Social

Las razones que justifican la aparición y oportunidad de este libro en nuestro idioma son múltiples y variadas, pero una de las principales se pone de manifiesto si prestamos atención a sus primeras y a sus últimas palabras. Comienza el libro afirmando que «Muchos de los problemas de la psicología social surgen de su definición. La psicología social ha sido definida tan ampliamente que incluye en la práctica a toda la psicología y a todas las ciencias sociales». En la última página, después de un largo recorrido, llega a la conclusión de que «la nueva influencia del pensamiento europeo, que comienza en los 70, puede llegar a ser aún más pronunciada en los noventa. Si este clima reformista se mantiene, podemos llegar a ver un nuevo período de psicología social postmoderna en los Estados Unidos, que incorpore lo mejor de las tradiciones y de las teorías discutidas en este libro».

Es decir, inicia el planteamiento con los problemas de demarcación, como diría el viejo positivismo, con el establecimiento de fronteras y límites entre disciplinas, con la distribución minuciosa del espacio científico, para terminar reconociendo que el problema actual reside principalmente en las fronteras entre países, en la influencia entre continentes, no tanto por su distribución espacial como por sus distintos escenarios culturales. Ciencia y cultura, América y Europa, antes y después, son los auténticos parámetros de esta obra y es necesario reconocer su importancia en nuestro contexto cultural y académico. Porque casi todas las obras en castellano de Psicología Social, tanto originales como traducidas, salvo pequeñas excepciones, reclaman con infantil ansiedad el *todo y ahora* para la disciplina, su carácter científico y su efecto emancipador, el respaldo de las fuentes americanas junto con la reivindicación de problemas europeos o simplemente nacionales, la necesidad de una larga formación con la masificación y divulgación psicológica.

El libro de Collier, Minton y Reynolds es una combinación inteligente de manual, temario e historia de la Psicología Social, en proporciones muy acertadas, que se preocupa especialmente por los escenarios y tendencias que se originaron en Europa, que luego se desarrollan principalmente en América y que ahora se vuelven de nuevo hacia Europa, pero tiempo después. Porque mientras se trasladaba en el espacio también se desarrollaba en el tiempo, y así tiene sus raíces religiosas y filosóficas en la Edad Media, adquiere autonomía y relevancia social en la modernidad o período post-medieval, como dicen algunos, y parece empezar a disolverse en algo nuevo durante las últimas décadas o época postmoderna.

En todo caso, los autores recorren tiempo y espacio con bastante objetividad pero con una dirección clara y definida, puesto que reconocen que los auténticos héroes de su libro son Durkheim, Dewey, Mead, Wittgenstein, Vygotsky y Merlau-Ponty. Y es que siempre ocurre lo mismo; cuando tenemos que adoptar una postura y hay poco tiempo

para elaborar un argumento convincente, recurrimos a nuestros héroes como sistema de definición puesto que el héroe equivale a un punto concreto en un espacio de varias dimensiones. ¿Cuáles son las dimensiones de la Psicología Social que determinan la posición de autores y teorías, de héroes y villanos, de académicos y practicantes?

Los modelos más clásicos son siempre de dos dimensiones, dos ejes cartesianos que en principio son independientes y que determinan cuatro áreas características. Izquierda-derecha y autoritarismo-democracia, por ejemplo, constituyen las dimensiones bipolares horizontal y vertical, respectivamente, del espacio político donde pueden ubicarse ideologías, personas y acontecimientos políticos. La primera representa las ideas y contenidos sociales que recorren desde el conservadurismo hasta el progresismo; la segunda, la dimensión vertical, simboliza el estilo político, la manera de defender esas ideas, desde la mentalidad cerrada, normativa y autoritaria hasta la mentalidad abierta, flexible, humanitaria y democrática.

El modelo clásico de Psicología Social incluye también dos dimensiones, que de forma sorprendente tienen un gran parecido familiar con las del modelo político, donde el eje horizontal alude a una mayor preocupación e interés por los contenidos sociales y de grupo, en uno de sus extremos, mientras que el otro polo se centra más en lo individual. Se debate aquí el contenido de la Psicología Social, su enfoque característico, y su representación más conocida es la que se atribuye a Durkheim y a Tarde, respectivamente, en tanto que su polémica de principios de siglo constituye un punto de referencia fácil de recordar. El eje vertical atiende, en casi todas las versiones de este modelo, a la sensibilidad metodológica, a la manera de elaborar el conocimiento psicológico, desde lo estrictamente experimental, académico, propio de la ciencia dura, hasta las formas más prácticas, aplicadas, históricas y naturalistas del conocimiento. El ejemplo típico que con frecuencia se utiliza para representar esta polaridad es la postura del propio Wundt, en su doble versión de psicología experimental, al modo fisiológico, y psicología no experimental, social o de los pueblos.

Con frecuencia se dice que la psicología social tiene unas fluctuaciones periódicas, que van desde una orientación más social y de grupo en las épocas de inquietud social hasta otra más interna e individualista en los períodos conservadores. Se introduce así otro aspecto que no estaba contenido en el modelo de dos dimensiones, la correspondencia entre la forma de hacer psicología y los períodos sociales más conservadores o más reformistas. Es decir, en términos muy generales, parece ser que la psicología social más individualista y experimental es característica de épocas conservadoras, mientras que la orientada hacia el grupo y menos experimental es propia de épocas de reforma social o progresismo. Los héroes, personajes o autores paradigmáticos, en este caso, suelen ser Floyd H. Allport para el conservadurismo (individual y experimental) y, por ejemplo, John Dewey para el progresismo social.

El atractivo de los modelos clásicos de dos dimensiones radica precisamente en su simplicidad, pero resultan insuficientes por su falta de perspectiva, de horizonte, de profundidad; necesitan al menos de una tercera dimensión, de un punto de vista, que lo haga más real. Contenido y estilo o, como dirían los clásicos, objeto y método, son quizá aspectos importantes del conocimiento científico, pero resultan escasos para las sociedades complejas en las que vivimos.

Las múltiples dimensiones de la Psicología Social

Las últimas décadas han puesto de manifiesto, tanto en el desarrollo de esta disciplina como en la evolución de la propia sociedad, que los modelos simples sólo son útiles para el racionalismo progresista; dicho de otro modo, que el muro de Berlín o la crisis de la psicología social sólo tienen sentido dentro de una concepción bipolar y dicotómica (Este-Oeste, salud-enfermedad, bueno-malo, crisis-estabilidad). Pero cuando el conocimiento se fragmenta y las ideologías se disuelven, la única posibilidad de reconstrucción arraiga en la multiplicidad y en la diversidad.

Alrededor de la década de los años 70 se abandona paulatinamente la estructura factorial simple de la psicología social, que postulaba dos vectores ortogonales, y se

liberalizan las alternativas posibles para edificar el conocimiento psicológico, en función del nuevo estilo de la naciente sociedad post-industrial. En consecuencia, el proyecto consiste en reconstruir la psicología social desde un punto de vista múltiple y diverso, de forma que la variedad de dimensiones que la sustentan ni tan siquiera pueden mantenerse ortogonal o independiente, en su definición y desarrollo. Esta especie de psicología social «a la carta» constituye el primer paso para que, ya en los años 80, comiencen los planteamientos postmodernos de la psicología social. Sin embargo, antes de llegar a los planteamientos postmodernos es indispensable recorrer brevemente la oferta dimensional de la psicología social de transición.

Podemos agrupar los diversos aspectos o dimensiones que configuran el final del modernismo en la psicología social en tres amplias categorías —contenido, metodológicas y de sensibilidad social—, teniendo siempre presente que estas dimensiones ni son exclusivas ni tan siquiera tienen límites definidos; en el mejor de los casos pueden ser útiles para mostrar la situación actual.

Las dimensiones de contenido

Se agrupan bajo este rótulo aquellas dimensiones que aparentemente hacen referencia a los problemas de contenido de la Psicología Social, teniendo en cuenta que el objeto de estudio es más una construcción social que un campo acotado de la realidad. Dentro de la variedad que se puede seleccionar, vamos a destacar al menos cuatro: la dimensión psicológica-sociológica, la individual-colectiva, natural-histórica y racional-irracional.

La *dimensión psicológica-sociológica* hace referencia, en su formulación más radical, a la existencia de dos psicologías sociales distintas, una que surge de la concepción psicológica mientras que la otra proviene de la sociología. Aunque esta diferenciación tiene múltiples consecuencias (teóricas, metodológicas y prácticas) en el desarrollo de la disciplina, el planteamiento actual apunta principalmente a una diferencia de contenidos; mientras que la psicológica se preocupa especialmente por los procesos cognitivos, la sociológica se interesa claramente por la interacción social (House, 1977; Stryker, 1977).

Sin embargo, la existencia de estas dos tendencias, psicología social psicológica y psicología social sociológica, es anterior a los contenidos mencionados (Gouldner, 1970). De hecho, se puede observar ya desde finales del siglo pasado, como demuestran los autores de este libro a través de los manuales y citas de la disciplina. Los manuales de Ross y de McDougall, ambos publicados en 1908, se consideran con frecuencia como representativos respectivamente de estas dos tendencias.

De todas formas, las diferencias entre ambas tradiciones deben buscarse más allá de los contenidos concretos o de los manuales académicos. La psicología social psicológica tiene sus raíces en la admiración y devoción de la psicología por la razón y el conocimiento humano (racionalismo ilustrado), mientras que la sociológica tiene su origen en una especial sensibilidad hacia los problemas sociales, hacia la reforma social y el progreso, combinada frecuentemente con determinados valores religiosos (ética ilustrada en un principio, ética aplicada en la actualidad).

La *dimensión individual-colectiva* tiene repercusiones importantes en la Psicología Social, en la medida en que su contenido se centra más en un sujeto individual y, por tanto, en sus procesos psicológicos, o se interesa especialmente en algún tipo de sujeto colectivo, destacando en consecuencia los aspectos sociales y culturales. Sin embargo, en esta dimensión se mezclan y confunden diferentes concepciones de sujeto colectivo, que proporcionan un significado muy distinto a los planteamientos de este eje. Por lo menos habría que distinguir entre interacción social, grupo y comunidad, teniendo muy en cuenta que sus diferencias no son de grado sino cualitativas (Graumann y Moscovici, 1985).

En algunas ocasiones se pretende estudiar a un individuo en interacción social con otro o con otras personas, en contraposición al estudio de individuos en aislamiento. Por ejemplo, los estudios sobre influencia social, sobre conformidad y hasta los de obe-

diencia, estudian por regla general el efecto que producen los demás en la conducta de un individuo; la contraposición aquí se produce entre el estudio de un sujeto experimental socialmente aislado (si es que esto es posible) frente al estudio de un individuo influido por la presencia o interacción con otros (Tajfel, 1972; Stoetzel, 1966).

En otras ocasiones la oposición se produce entre un individuo y un grupo propiamente dicho. Dentro de esta interpretación surgen los conceptos de mente de grupo o conciencia de grupo, que fueron duramente criticados por Floyd Allport frente a la postura de McDougall. Existen múltiples ejemplos de estudios sobre grupos, pero quizá la dinámica de grupos de Kurt Lewin sea uno de los más representativos. En general, esta concepción psicológica del grupo responde a la preocupación de la sociedad americana por el asociacionismo civil, que ya caracterizó en su tiempo Alexis de Tocqueville. Bajo este punto de vista, la psicología social se ocuparía de estudiar a los pequeños grupos en la medida en que constituyen el fundamento de la actividad social de las sociedades democráticas.

Por último, el polo colectivo de esta dimensión puede interpretarse como un auténtico sujeto colectivo, ya sea bajo la forma de muchedumbre o como comunidad cultural; en el primer caso se alude a la tradición francesa que se interesó por el comportamiento de las multitudes en situaciones específicas (por ejemplo, Le Bon), y en el segundo se hace referencia a la tradición alemana que destaca la personalidad colectiva y los grupos primarios.

En definitiva, la dimensión de psicología social individual frente a psicología social colectiva tiene interpretaciones muy diferentes (Garzón y Rodríguez, 1989); puede entenderse como sujeto experimental aislado opuesto al individuo en interacción social, como individualismo social frente a asociacionismo o como individuo natural en oposición a comunidad cultural (Jahoda, 1992).

La *dimensión natural-histórica* tiene raíces muy clásicas no sólo en la psicología social sino a lo largo de toda la psicología en general, y afecta tanto al contenido de estudio como a la orientación metodológica. Una psicología social desarrollada desde el punto de vista natural manifiesta sus preferencias por los temas biológicos y por el rigor de la ciencia positiva; en el otro extremo, una psicología social desde el punto de vista histórico intenta destacar los fenómenos culturales y un tratamiento más distanciado de las ciencias físicas y más ajustado a dichos fenómenos (Gergen, 1973).

La polaridad de esta dimensión tiene sus antecedentes en la contraposición entre filosofía natural y filosofía moral, aunque en la época moderna se planteó como la diferencia entre ciencias naturales y ciencias del espíritu, y tiene una versión más actual en la oposición entre ciencias naturales y ciencias sociales.

Dentro de la psicología social, en concreto, el polo naturalista estuvo ampliamente representado en casi todas las épocas; por ejemplo, la psicología fisiológica de Wundt, las teorías sociales de los instintos y, en los tiempos más recientes, las orientaciones etológicas y en la propia sociobiología. En el extremo histórico se puede señalar perfectamente la psicología de los pueblos de Wundt, la orientación más actual de lo que se denomina psicohistoria o los planteamientos de Gergen sobre psicología social (Gergen, 1989).

La psicología social como historia o como naturaleza no sólo representan los dos extremos de esta dimensión, sino que son dos concepciones estrechamente vinculadas a orientaciones distintas del conocimiento, de la vida y de la filosofía.

La *dimensión racional-irracional* constituye otro de los ejes clásicos donde se distribuyen las distintas posiciones de la psicología social, y donde se discute la capacidad del hombre para organizarse individual y colectivamente de forma consciente y planificada o, por el contrario, se mantiene que alguna "fuerza ciega", es decir, un instinto o cualquier otro principio vital no consciente y sin control, es el que organiza la vida social e individual de los hombres.

El irracionalismo social se remonta con frecuencia a los planteamientos de Maquiavelo, pasando por Hobbes, para señalar los antecedentes más próximos de la psicología social en autores como Darwin, Nietzsche, McDougall o Freud. En cuanto a

las posturas más racionalistas, se cita como claro antecedente a la teoría del contrato social de Locke en la medida en que representa un principio de organización social de forma racional y consciente; dentro de la psicología social, la mayor parte de sus desarrollos recientes tienden al racionalismo, como por ejemplo la teoría del intercambio social o la tendencia cognitiva de los últimos tiempos.

Una orientación más o menos racionalista o irracionalista tiene múltiples repercusiones en el desarrollo de una disciplina, pero en psicología social significa principalmente inclinarse hacia un optimismo democrático, es decir, la confianza en que los hombres pueden "enfrentarse a los hechos, juzgar correctamente y votar con sabiduría", según la versión de Gordon Allport (1968); o, por el contrario, mantener cierto pesimismo democrático, en la medida en que buena parte de las decisiones colectivas y la acción política y social provienen de la obediencia, la sugestión o, en general, de fuerzas irracionales no controladas, como por ejemplo pensaba Harold Lasswell cuando interpretaba la vida política.

Las dimensiones metodológicas

Bajo este rótulo conviven en continuo conflicto y negociación innumerables aspectos relacionados con la forma, estilo y garantía del conocimiento obtenido en la disciplina. Algunas de estas dimensiones tuvieron, en determinados momentos, tanta importancia o más que los temas de contenido, como en el caso de experimental-no experimental, básica-aplicada y exógena-endógena.

La *dimensión experimental-no experimental* es una de las más polémicas dentro de la problemática de la psicología social y hace referencia a la necesidad y a la posibilidad de utilizar la experimentación en esta disciplina, entendiendo por experimento la producción artificial del fenómeno que se estudia y bajo condiciones de laboratorio. Wundt fue uno de los primeros en contraponer una psicología experimental individual frente a una psicología social no experimental. Floyd Allport es el psicólogo social que a menudo se utiliza para representar la defensa de la experimentación en la disciplina.

Sin embargo, es conveniente señalar que los términos estrictos de esta polémica no son suficientes para abarcar todo lo que pone en juego. Alrededor del tema de la experimentación se ocultan otros aspectos de gran importancia, y que necesitarían un análisis en profundidad que todavía no ha sido realizado. Por ejemplo, el debate se manifiesta a veces como un antagonismo entre psicología experimental y psicología correlacional, esta última dentro de la tradición de Galton, Binet, Spearman y otros, que pretenden descubrir las relaciones ya existentes en el campo empírico sin necesidad de manipular artificialmente las variables experimentales. Estas dos tradiciones arrastraban, a su vez, otras polémicas paralelas, como la academia frente a la práctica, el laboratorio frente a la calle, lo aristocrático frente a lo democrático en el campo de la ciencia (McGuire, 1973).

Pero el experimento alude también a un tipo de racionalidad científica donde es necesario que el investigador realice unos procedimientos determinados que le conduzcan inevitablemente a una conclusión, de forma que cualquier otro investigador en cualquier otra parte del mundo, repitiendo los mismos procedimientos, alcance inevitablemente la misma conclusión; es decir, la sustitución de un investigador por otro como garantía de conocimiento objetivo. Y esto, a su vez, plantea el tema del igualitarismo científico y de la diferenciación entre científico y lego (Seoane, 1985).

No son estos los únicos temas relacionados, existen muchos otros que no es el momento de analizar ahora, como el papel y el valor de la mímesis en la sociedad actual como una imitación mecánica y superficial de los originales, imitación de los elementos exteriores de una experiencia, para intentar ser igual al original, al descubridor. En el núcleo de la polémica sobre la experimentación en psicología social se encierran distintas concepciones sobre el conocimiento, la ciencia y la sociedad.

La *dimensión básica-aplicada* es otro eje que afecta directamente a la forma y el estilo de la psicología social. Se contraponen aquí una concepción de ciencia pura y

teórica frente a la de ciencia práctica y aplicada. Con frecuencia recibe otros nombres o, al menos, se relaciona estrechamente con otros antagonismos como teórica-práctica y académica-profesional, así como con la problemática de la investigación interdisciplinar.

La tradición de Galton, Binet y Terman, entre otros, representa con claridad los primeros planteamientos de orientación aplicada, frente a la psicología filosófica, por un lado, y la psicología académica por otro. La escuela de Chicago constituye el prototipo de aplicación social en Estados Unidos. La década de los 70, con la llamada crisis de relevancia de la psicología social, junto con todas las urgencias sociales que se plantean en esos años, además del triunfo de los gobiernos y las instituciones sobre la investigación individual, pone de manifiesto la inclinación aparentemente definitiva hacia la psicología social práctica y aplicada (Bickman, 1980).

La oposición entre una psicología social básica frente a una aplicada manifiesta, principalmente, la polaridad entre una ciencia elitista, de unos pocos, de tan sólo los iniciados, frente a una ciencia que experimenta la necesidad de actuar en círculos sociales amplios, donde el científico se convierte primero en técnico y después trivializa su conocimiento hasta transformarlo en una manifestación práctica y pública.

La *dimensión endógena-exógena*, planteada en estos términos por Gergen (1982), intenta sintetizar otras diferenciaciones ya clásicas como por ejemplo mecánico-orgánico o estructural-funcional. Se trata básicamente de fundamentar el conocimiento en el ambiente, como un reflejo del mundo real, donde la mente humana es un mero instrumento de ese conocimiento; o bien fundamentarlo en la persona, donde la mente humana constituye el origen del conocimiento y de la construcción de conceptos. Ambos extremos agrupan a su alrededor una serie de contenidos y tendencias, como por ejemplo la concepción de los procesos psicológicos originados en la interacción social y en el ambiente en general o generados en el plano intra-psíquico del individuo.

Las fluctuaciones de la psicología y, en concreto de la psicología social, entre las posiciones endógenas y las exógenas han sido muy frecuentes y espectaculares; a grandes rasgos, se debe recordar que la psicología filosófica clásica o la psicología racional era de carácter endógeno, para más tarde convertirse en exógena con el ambientalismo y el conductismo y, en los últimos tiempos, volver en cierta medida a lo endógeno con la orientación cognitiva aunque con discusiones peculiares desde el punto de vista social.

Una psicología social sesgada hacia uno u otro extremo de esta dimensión tiene repercusiones importantes, como señala Gergen, sobre la posibilidad de conocimiento objetivo, la valoración del conflicto o del consenso, la posibilidad de la neutralidad científica, la atribución causal interna o externa, la necesidad de un compromiso moral de la ciencia y el carácter más o menos retórico del discurso científico, entre otros muchos temas.

Las dimensiones de sensibilidad social

Además de las dimensiones agrupadas bajo las viejas categorías del contenido y de la metodología, existen otras que hacen referencia fundamentalmente a las creencias y actitudes de los psicólogos hacia el ambiente social que les rodea, las orientaciones y sentimientos que desarrollan sobre el conocimiento y la sociedad, que diferencia entre los modos de actuar y de sentir desde las prácticas de la disciplina. Podemos destacar tres aspectos importantes, entre los muchos que existen dentro de este ámbito: la dimensión americana-europea, el enfoque singular-plural y, por último, la orientación neutral-comprometida.

La *dimensión americana-europea* es una de las que mejor representa la diferenciación de sensibilidades en el desarrollo actual de la disciplina. En una descripción rápida y tosca, se puede decir que antes de la II Guerra Mundial se habían producido en Europa las grandes corrientes de teoría social, no existía todavía una psicología social institucionalizada y sus representantes eran investigadores aislados y poco comunicados entre sí. Después de la guerra la psicología social se desarrolla fundamental-

mente en Norteamérica aunque, por un lado, lo consigue con la aportación de ideas y de investigadores europeos que se refugian en América, pero por otro lado esas ideas y esas investigaciones se transforman en algo peculiar de aquel país, puesto que los hombres pueden emigrar pero la cultura siempre mantiene una cierta singularidad. A partir de los años 70, comienza a producirse la reivindicación europea de una psicología social propia, con la aparición de revistas y asociaciones que defienden esta especificidad, facilitan la comunicación entre los psicólogos sociales europeos y comienzan a llamar la atención de sus colegas norteamericanos (Hewstone et al., 1988).

Normalmente se dice que la psicología social americana es más experimental, individualista y cercana al positivismo; casi siempre se recurre al prototipo de Floyd Allport. Por el contrario, se dice que la psicología social europea es más liberal en cuanto a los métodos, se preocupa más por el contexto social del individuo y del grupo, y sus representantes siempre citados son Moscovici y Tajfel.

La contraposición entre escenarios americanos y europeos de la psicología social es una dimensión que esconde más actitudes y creencias de las que pone de manifiesto. La psicología social tiene una indudable tradición europea junto con un claro romance americano (Herman, 1995), casi agotado en la actualidad, que se sustentaba en la promesa del pragmatismo (Diggins, 1994), pero estas complejas relaciones se merecen un análisis más fino que la reducción a simples marcos geográficos. La defensa de una identidad nacional de la psicología social, entre otras, se inicia a finales de los 60 y principalmente en los 70, cuando comienza a tomar forma el declive de las ideologías y el proceso de globalización posterior; en consecuencia, una gran parte del nacionalismo psicológico que surge en esa época responde más a una lucha por la nueva distribución del poder que a una pretendida cultura nacional.

La *dimensión singular-plural* consiste, en su versión más restringida, en criticar o aceptar la existencia de dos psicologías sociales, la psicológica y la sociológica. Mientras que los defensores de una psicología social única defienden la necesidad de unificar por algún procedimiento ambos campos, los defensores de la pluralidad destacan las virtudes de la diversidad psicológica.

Sin embargo, más allá de la polémica de las dos psicologías sociales, existe una sensibilidad genérica que es favorable a la unificación del campo, a la delimitación de fronteras y a la especificidad de contenidos; sus raíces se remontan a la unificación de las ciencias del viejo positivismo, aunque ahora con posturas más modestas que se limitan a la propia disciplina. En el otro extremo, se concibe la pluralidad de la psicología social como una diversificación de métodos, de contenidos y de escenarios geográficos, así como de prácticas y de aplicaciones concretas que dan lugar a nuevas etiquetas dentro de la psicología social (psicología social de la salud, psicología judicial, psicología política, etc.); las raíces de esta sensibilidad están por los años 70, donde las nuevas generaciones de psicólogos comienzan a preocuparse más por las urgencias sociales y su posible solución que por los temas de justificación científica.

Ambos extremos, la unificación y la diversificación de la psicología social, responden a una sensibilidad diferente ante la garantía social del conocimiento; en el primer caso se busca en el prestigio de la ciencia y en el orden formal de esos conocimientos, mientras que la diversificación pretende justificarse mediante la práctica social y la interacción con otros campos y conocimientos.

La *dimensión neutral-comprometida* apunta hacia la conocida polémica sobre la exigencia de neutralidad científica o, por el contrario, la necesidad de compromiso social y de un sistema de creencias que respalde la actividad científica. En la actualidad, prácticamente nadie mantiene ya una neutralidad radical de la ciencia o ausencia total de valores, por lo que la dimensión fluctúa entre el compromiso común provocado por el sistema de valores y las creencias del investigador, por un lado, y la militancia ideológica del conocimiento en el otro extremo.

No es nada nuevo el rechazo de una pretendida neutralidad científica; estaba planteada ya desde el campo de la filosofía de la ciencia, por ejemplo, por el estudio de los límites del conocimiento que realiza Thomas Kuhn o por el racionalismo crítico de

Popper, entre otros. En la propia psicología, existen antecedentes claros de investigación comprometida en los estudios sobre el nazismo de los años 30, como en el caso de Reich y de Fromm, o después de la guerra en los estudios de Adorno y colaboradores. Pero la reivindicación específica del compromiso social y político de la psicología social se produce a finales de los años 70 y principios de los 80 (Knutson, 1973).

En la actualidad, la distancia entre las posturas extremas sigue siendo considerable, aunque hayan cambiado los puntos de partida. En un extremo están los que solo reconocen y admiten una especie de psicología del científico, que influye en la investigación a través de su socialización y sistema de valores particular; en el otro extremo, aprovechando el fracaso de una ciencia libre de valores, se defiende la justificación de la psicología social exclusivamente por su carácter terapéutico, es decir, en la medida en que mejora la salud social y política de una comunidad o sirve como instrumento a una ideología determinada.

La Psicología Social Postmoderna

Podemos imaginarnos ahora donde se ubicarían los auténticos héroes de este libro, es decir, Durkheim, Dewey, Mead, Wittgenstein, Vygotsky y Merlau-Ponty; los puntos de convergencia que representan dentro de este espacio multidimensional constituyen un estilo de psicología social y una dirección de desarrollo. Todos ellos contribuyeron en algún sentido a romper o complicar el rígido esquema de dos dimensiones, facilitando así la aparición del abanico de planteamientos de los años 70, como un paso previo para cultivar una época postmoderna de la psicología social.

Gergen (1992) resume la transición hacia la psicología postmoderna diciendo que se produce cuando desaparece la delimitación del campo de estudio como una parcela de la realidad (la ciencia no es un espejo del mundo), cuando ya no se persiguen unas supuestas propiedades universales sino que se hace una reflexión contextuada que explica las circunstancias históricas de su investigación. Al mismo tiempo, la metodología pierde su papel privilegiado y se somete a una crítica profunda, al igual que el progreso y la acumulación de conocimiento científico se interpretan como una retórica de justificación. La tensión de la pluralidad dimensional de los años 70, se resuelve ahora en una conciencia postmoderna obsesionada no por la justificación de la psicología social como ciencia, sino por su garantía social como práctica transformadora.

Steiner Kvale (1992) ofrece una salida más radical para el conflicto de dimensiones de la psicología social. Si la psicología es un proyecto de la modernidad y si es cierto que la modernidad ha llegado a su fin, entonces puede que se esté produciendo el final de la psicología como ciencia. Bajo esta perspectiva, plantea tres escenarios posibles para una psicología de fin de siglo; en primer lugar, la muerte de la psicología o al menos su disolución como ciencia singular, combinándose con otras disciplinas como la neurofisiología, la lingüística y otras. La segunda posibilidad sería su configuración definitiva como un conjunto heterogéneo de ideas reunido con la finalidad de consumo en una cultura de masas. En tercer y último lugar, Kvale piensa que también es posible que la psicología se enfrente a las raíces de la existencia humana en situaciones históricas y culturales específicas, y que se haga receptiva a las intuiciones de la condición humana que proporcionan las artes y las humanidades.

En cualquier caso, el lugar común de todas las descripciones sobre la nueva época de la psicología social consiste en señalar la desaparición de las tensiones entre los diversos ejes polares, que caracterizaban los planteamientos de transición en los años 70. La multiplicidad de dimensiones y la tensión estructural de su conjunto fue una etapa necesaria para alejarse de los viejos planteamientos y posibilitar el desarrollo hacia algo nuevo. Las dimensiones no se resolvieron inclinándose hacia alguno de los extremos en cada caso o intentado equilibrarse en un punto intermedio, sino que provocaron primero un colapso y después una huida como si se tratara de un conflicto entre dos opciones rechazables. Por ejemplo, ni psicológica ni sociológica porque se desdibujan las delimitaciones entre estas y otras muchas disciplinas, estableciéndose una dinámica entre

conocimientos difusos o borrosos, donde la mezcla y la combinación se valoran por encima de cualquier purismo; la experimentación abandona el laboratorio y se introduce en el computador, convirtiéndose en virtual, repetible con mayor facilidad y con una capacidad de comunicación incomparable.

Y sin embargo, lo más inquietante de esta nueva etapa de la psicología social es que, a pesar de todo lo dicho sobre ella, no se manifiesta todavía con claridad. Los autores de este libro, Collier, Minton y Reynolds, dicen con toda la razón que es evidente que el postmodernismo está aún en su infancia y que ha tenido más éxito como una crítica a la psicología social convencional que como un conjunto de alternativas teóricas coherentes y plenamente desarrolladas. Y además esto sigue siendo cierto cinco años después de publicarse el original de este libro. Se podría pensar que la época actual no es un tiempo de «alternativas teóricas coherentes»; es más bien un período donde la tentación de la inocencia (Bruckner, 1995) sólo nos permite tener creencias, actitudes y sentimientos, y nos distancia de cualquier conocimiento sistemático. Si fuera así, sería inútil seguir esperando a que una psicología social postmoderna definiera sus posiciones y concretara sus desarrollos, porque su aportación sería siempre de estilo y sensibilidad y casi nunca de carácter sistemático.

En cualquier caso, ya sea que la psicología social postmoderna se convierta o no en el futuro en una alternativa teórica concreta, lo cierto es que por el momento destaca principalmente por su estilo, por sus especiales relaciones con el presente y con el pasado de la disciplina, así como con la sociedad actual. Dicho de otra forma, se produce un cambio cultural en la psicología social que afecta, en términos generales, a sus actitudes y valores hacia la sociedad, hacia la ciencia y el conocimiento y hacia sus actividades profesionales, tres grandes áreas que configuran un nuevo estilo de disciplina.

La nueva *cultura social* de la psicología ya no persigue el compromiso social y político de la investigación psicológica, como se pretendía a finales de los 60 y en los 70, simplemente porque ahora es la sociedad la que impone la orientación y el sentido de la práctica psicológica; no es que la psicología se aproxime a la sociedad e intente redimirla o emanciparla en algún sentido, sino que es la sociedad la que exige ofertas concretas y variadas a la disciplina a cambio de permitirle existir en instituciones, medios de comunicación y presupuestos. A la sociedad actual no le interesan grandes teorías compitiendo entre sí por el control del campo, sino una gran cantidad de pequeños modelos que convivan pacíficamente y que permitan a la sociedad elegir según gustos y preferencias sin sentirse presionada por argumentos de autoridad. En este sentido, la psicología social ofrece todos sus recursos, pasados y presentes, como un *collage* o encolado de conocimientos psicológicos, donde coexisten Freud y el conductismo, la cognición social y la inteligencia artificial, la psicoterapia y la realidad virtual, el experimento y la experiencia personal, las nuevas adicciones sociales y la meditación transcendental. Este es el segundo escenario posible de Kvale, mencionado más arriba, para la psicología postmoderna, que sin duda tiene defensores y detractores, pero que de todas formas es el que se acerca más a la realidad actual de la psicología tanto en su producción literaria como en sus instituciones educativas.

En cuanto a la nueva *cultura científica* de la psicología social, es decir, el conjunto de creencias y sentimientos relacionados con el conocimiento, predomina la tendencia a interpretar la ciencia como una construcción anticuada y excesivamente aparatosa para los tiempos modernos. Cuando el científico deja de ser un romántico solitario y se introduce en las grandes organizaciones de investigación, la ciencia se convierte en un servicio más, como la sanidad o la educación, y el científico en un técnico o experto de ese sector. Al sustituir al científico clásico por el experto, se acorta la distancia con el lego, con el ciudadano corriente; cualquiera con un mínimo esfuerzo se puede convertir en experto. De hecho, los ciudadanos que se ven afectados por algún fenómeno social o alguna dolencia, se convierten en expertos de ese fenómeno o dolencia. En consecuencia, la psicología social defiende su apariencia de conocimiento científico, pero con dos características nuevas: por un lado, el *cóctel* metodológico, donde la pluralidad

metodológica manifiesta una indiferencia hacia los medios con tal de que alcancen la solución deseada; y, por otro, la generalización del experto, en parte debido al incremento de las destrezas culturales y del acceso a la información en las nuevas sociedades, donde el simple propósito de ayudar a los demás, de actuar en los servicios sociales o de pertenecer a alguna organización humanitaria convierte al lego en experto de psicología social. La validez del conocimiento psicológico ya no radica en la metodología (ciencia clásica) ni tampoco en la comunidad científica (paradigma kuhniano), sino en el consenso entre expertos, ciudadanos y afectados.

Por último, en la nueva *cultura profesional* ya no es posible realizar la actividad correspondiente con el respaldo del rigor metodológico, tampoco con el apoyo en un acreditado marco teórico o bajo el amparo de la academia. En estas circunstancias la única solución consiste en fomentar grandes reuniones de creyentes en comunidades de base, donde el prestigio profesional no proviene de la propia actividad técnica sino de la participación continuada y sistemática en todo tipo de congresos y reuniones, a lo largo de todo el mundo occidental, donde se generan grandes masas de información indiferenciada que alimenta posteriormente todos los sistemas de comunicación. En consecuencia, el reconocimiento proviene de la participación en todos los circuitos posibles de reuniones profesionales, de los índices de impacto en los sistemas de comunicación y de colaborar en el consenso alcanzado por todos en los diversos temas profesionales. Comunicación, participación y consenso se convierten en las actividades de éxito profesional, al margen del contenido concreto de la propia actividad. Puede suponerse, por tanto, que las viejas instituciones de formación y de intercambio profesional, como por ejemplo la Universidad, quedan absolutamente anticuadas en sus funciones originales, utilizándose ahora exclusivamente como «servidores» de las redes de información profesional. En esto como en otras muchas cosas, la psicología social no es diferente de las demás disciplinas de su entorno, donde ya no es cierto que la práctica profesional sea el más firme fundamento de la producción de teorías, originando así una epistemología postmoderna (Polkinghorne, 1992), sino que se limita a navegar por los sistemas de comunicación intercambiando información y experiencias personales.

No existe ninguna garantía de que esta cultura social, científica y profesional de la psicología social no vaya cambiando paulatinamente con el transcurso del tiempo y de los acontecimientos sociales; de hecho lo seguro es que está cambiando continuamente. Detenerse por tanto para recriminar o ensalzar la psicología postmoderna no es lo más urgente; lo que se necesita es conocer las fases que quedan por recorrer, anticiparse al cambio y vislumbrar el futuro que todavía pueda tener la psicología. Los que deseen realizar esta labor tienen que apartarse del remolino de la comunicación, evitar el naufragio de la participación sin reposo y aceptar el consenso pero también la discrepancia. Y utilizar buenos libros, que abarquen grandes períodos históricos, que no sean solo del momento, que nos obliguen a tener perspectiva histórica sin caer en las aventuras intelectuales. Como este libro, que nos muestra distintos escenarios y diversas tendencias de la psicología social.

Julio Seoane
Valencia, 1996

Referencias

Allport,G.(1968): The historical background of social psychology. En *Handbook of Social Psychology*. New York: Addison-Wesley.

Bickman,L.(Ed.)(1980): *Applied Social Psychology*. Londres: Sage.

Bruckner,P.(1995): *La tentation de l'innocence*. Paris: Grasset et Fasquelle.

Diggins,J.P.(1994): *The Promise of Pragmatism*. University of Chicago Press.

Garzón,A.-Rodríguez,A.(1989): El individuo y los procesos colectivos. En A.Rordíguez y J.Seoane (eds), *Creencias, Actitudes y Valores*. Madrid: Alhambra.

Gergen,K.(1973): Social Psychology as history. En *J. of Personality and Social Psychology*, 26, 309-320.

Gergen,K.(1982): *Toward transformation in social knowledge*. New York: Springer.

Gergen,K.(1989): Invitaciones al engaño. Un análisis microsocial. *Boletín de Psicología*, 22, 7-38.

Gergen,K.(1992): Toward a Postmodern Psychology. En Kvale (Ed), *Psychology and Postmodernism*. Londres: Sage.
Gouldner,A.(1970): *The Coming Crisis in Western Sociology*. New York: Basic Books.
Graumann,C.F.-Moscovici,S.(Eds.)(1985): *Changing conceptions of crowd mind and behavior.* New York. Springer.
Herman,E.(1995): *The Romance of American Psychology*. University of California Press.
Hewstone,M. et al.(Eds.)(1988): *Introduction to Social Psychology*. Basil Blackwell.
House,J.S.(1977): The three faces of social psychology. *Sociometry*, 40, 161-171.
Jahoda,G.(1992): *Crossroad between Culture and Mind*. New York: Hervester.
Knutson,J.(Ed)(1973): *Handbook of Political Psychology*. San Francisco: Jossey-Bass.
Kvale,S.(1992): Postmodern Psychology: A Contradiction in Terms? En S.Kvale (ed), *Psychology and Postmodernism*. Londres: Sage.
McGuire,W.J.(1973): The yin and yang of progress in social psychology. *J. of personality and Social Psychology*, 26, 446-456.
Polkinghorne,D.E.(1992): Postmodern Epistemology of Practice. En S.Kvale (ed), *Psychology and Postmodernism*. Londres: Sage.
Seoane,J.(1985): Conocimiento y Representación Social. En J.Mayor (ed), *Actividad Humana y Procesos Cognitivos*. Madrid: Alhambra.
Stoetzel,J.(1966): *La Psicología Social*. Alicante: Marfil.
Stryker,S.(1977): Developments in 'two social psychologies': toward an appreciation of natural relevance. *Sociometry*, 40, 145-160.
Tajfel,H.(1972): Experiments in vacuum. En J.Israel-H.Taffel (Eds.): *The Context of Social Psychology*. Londres: Academic Press.

PREFACIO

Este proyecto comenzó en 1981 como un intento para estudiar las relaciones interpersonales. Era un área bastante descuidada en la psicología social americana y que además era importante por si la psicología social americana se decidía a romper con su enfoque casi exclusivo sobre los procesos psicológicos individuales. A medida que revisamos la literatura pertinente, descubrimos que el área de las relaciones interpersonales no había sido completamente descuidada. La habían tratado, y bastante bien, importantes pensadores como Emile Durkheim, Harry Stack Sullivan y George Herbert Mead. Además, estos pensadores pertenecían a tradiciones intelectuales más amplias, como la teoría social europea, el psicoanálisis y el pragmatismo americano. Esto nos hizo pensar que el concepto de relaciones interpersonales se podía estudiar históricamente investigando las raíces de estas ideas en los grandes pensadores del siglo XIX.

En la segunda etapa del proyecto, planificamos una crítica histórica basada en cuatro grandes áreas —teoría evolucionista, psicoanálisis, teoría social europea y fenomenología. Cada sección debería comenzar con una discusión amplia de los pensamientos e ideas de los fundadores de cada teoría y de un análisis más breve de los que desarrollaron estas ideas dentro de la perspectiva socio-psicológica. Por último, deseábamos investigar el desarrollo de estas ideas dentro de la psicología social americana para descubrir cuando aparecieron y cuando se abandonaron, o cómo continuaron configurando el pensamiento contemporáneo, ya sea directa o indirectamente. Las diversas tendencias de pensamiento pronto crecieron más allá de las cuatro originales, de forma que este trabajo abarca realmente once tradiciones intelectuales más o menos diferentes.

A medida que fuimos revisando la literatura, nos hicimos cada vez más partidarios de algunos de los cambios que habían ocurrido en la psicología social americana y más críticos con otros. Muchos temas iniciales, como la personalidad y el desarrollo social, se convirtieron en áreas diferentes de la psicología. Otros temas se abandonaron porque no se podían estudiar experimentalmente. El problema central llegó a ser el siguiente: *De todos los temas posibles que se podían considerar como parte de la psicología social, ¿por qué los psicólogos sociales americanos seleccionaron unos determinados?*

Esta pregunta nos llevó a concebir nuestro proyecto como un análisis histórico del desarrollo de la psicología social americana. Nuestro propósito consiste en proporcionar una comprensión de cómo se ha configurado la disciplina mediante desarrollos internos, como por ejemplo la teoría, los conceptos, la profesionalización y los procedimientos de investigación, al igual que por fuerzas sociales externas —es decir, los aspectos políticos, económicos, ideológicos, culturales e intelectuales de la sociedad americana. Los factores biográficos también desempeñan un papel, y por tanto se incluye la información biográfica en aquellos casos en que las tradiciones teóricas han sido influidas por las vidas personales de los teóricos.

Conscientes del alcance potencial del proyecto y de los límites finitos de la mente humana, decidimos escribir un libro que fuera relativamente breve aunque suficientemente amplio como para abarcar todo el material necesario. El texto actual no es una "introducción" a la psicología social. Se han escrito ya varios cientos de textos introductorios y se publican más cada año. Tampoco es una discusión amplia de teorías socio-psicológicas escritas por personas que las describen desde una perspectiva interna (p.e., Karpf, 1932; Sahakian, 1982). Lo que hemos intentado es investigar el desarrollo de las diversas tradiciones teóricas de la psicología social americana, y poner de manifiesto que fueron influidas por desarrollos que se producían en el contexto social

general. Al poner a la psicología social en un contexto social general, este libro pretende lograr una amplia comprensión de la psicología social como disciplina social y científica.

Una gran parte de las ideas que aparecen en este libro, se elaboraron mientras el primer autor era investigador visitante en el *Laboratoire de Psychologie Sociale* de París (VII), y nos gustaría manifestar nuestro agradececimiento a los miembros del grupo que estuvieron comprometidos en el proyecto, Erika Apfelbaum y Ian Lubek en particular. Queremos también dar las gracias a Serge Moscovici y a Geneviève Paicheler de la *Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales*, por haber leído partes del manuscrito y realizar muchos comentarios y sugerencias. Otras personas que han tomado parte en el manuscrito son Ella DiCarlo, Richard Keshen, Gregory McGuire y Robert Russell. La financiación fue posible por medio de una serie de subvenciones proporcionadas por *Social Science and Humanities Research Council* de Canadá.

El libro se escribió por un equipo de trabajo formado por un psicólogo social con la formación habitual, un historiador de la psicología y un historiador del pensamiento. Se escribió principalmente para psicólogos sociales, científicos sociales, historiadores del pensamiento y para los interesados en la historia y filosofía de la ciencia, pero el estilo del libro es lo suficientemente simple como para que pueda ser atractivo para una audiencia bastante más general. Pensamos que puede ser un excelente complemento de los manuales típicos en los cursos de psicología social, de historia del pensamiento y de teorías y sistemas de psicología. La extensión del libro, junto con el compromiso de hacerlo tan breve como fuera posible, nos impidió una exploración completa y más sistemática de todas las ideas introducidas. Los que deseen más información sobre algunos temas determinados deben consultar los textos originales.

G.C.
Nueva Escocia
Diciembre 1990

1. INTRODUCCIÓN

Muchos de los problemas de la psicología social surgen de su definición. La psicología social ha sido definida tan ampliamente que incluye prácticamente a toda la psicología y a todas las ciencias sociales. John Dewey (1917), por ejemplo, en su discurso a la Asociación Americana de Psicología en 1917, distinguió dos tipos de procesos psicológicos —fisiológicos y sociales. Los procesos fisiológicos incluían a los impulsos y las sensaciones elementales, mientras que la mayor parte de nuestra vida mental, nuestras creencias, ideas y deseos, tenían un origen social.

Katz y Schanck (1938) fueron aún más allá. Llegaron a sugerir que la psicología social estaba compuesta de tres áreas relativamente distintas: (1) estimulación social; (2) experiencia y reacción de las personas a la estimulación social; y (3) efectos a largo plazo del ambiente social sobre el individuo. La primera contenía la mayor parte de las instituciones y valores de la sociedad, a otras personas (presente o implícitas) y a sus productos. Abarcaba la materia de estudio de todas las ciencias sociales, las ciencias naturales (puesto que el conocimiento acumulado es un producto social), las artes y las humanidades. La segunda área se centra más en la respuesta inmediata del individuo a estas fuentes de estimulación, mientras que la última constituye lo que se ha convertido más o menos en dos disciplinas, psicología anormal y personalidad, incluyendo las diferencias transculturales en personalidad.

Quizá la definición más general fue la de Insko y Schopler (1972), que definió la psicología social como «aquella disciplina que los que se llaman a sí mismos psicólogos sociales están interesados en estudiar» (p. xiv). Pero esta definición es demasiado estrecha, porque ignora las contribuciones de las personas que no se consideran a sí mismas psicólogos sociales. Curtis (1960) sugiere que existen cuatro tipos de psicología social —psicológica, sociológica, antropológica y psicoanalítica—, cada una con sus propios problemas y áreas de interés. La psicología social contemporánea se apoya también en otras subdisciplinas psicológicas, como por ejemplo la teoría del aprendizaje y la psicología cognitiva.

El propósito de citar estas definiciones no es ampliar el alcance de la psicología social más allá de sus límites legítimos. Los estímulos sociales y nuestra reacción a ellos constituyen una gran parte de nuestra vida cotidiana y juegan un papel importante en la configuración de la personalidad, pero no son más fundamentales para la psicología que procesos como la percepción y la memoria. Por el contrario, estas definiciones sugieren que lo que ha constituido el campo de la psicología social es potencialmente tan amplio que siempre será necesaria cierta selección —es decir, los psicólogos sociales se han centrado siempre en ciertas áreas y han ignorado otras.

Los libros de historia de la psicología social americana, como la de Karpf (1932) y la de Sahakian (1982), investigaron las ideas y tendencias *dentro* de la disciplina. Aunque son valiosas para los estudiantes y los profesores como guía y orientación, estas explicaciones se limitan a proporcionar una historia exclusivamente interna de la disciplina. Por el contrario, este libro proporciona una historia que estudia a los individuos y las

tendencias dentro de la disciplina junto con el desarrollo social e intelectual externo que ayudó a configurar la psicología social en América.

ANÁLISIS DE LOS MANUALES DE PSICOLOGÍA SOCIAL

Comenzamos nuestro estudio con un análisis de los manuales de psicología social. Thomas Kuhn (1962, 1970) dijo que los manuales son los que divulgan a una disciplina y la introducen en nuevas generaciones de profesionales. Hay que volver a escribirlos cada vez que cambia el lenguaje, los problemas y los métodos o cuando una disciplina sufre lo que Kuhn llama un «cambio de paradigma». Los manuales se ocupan normalmente muy poco de la historia, y la historia que presentan es con frecuencia errónea porque se trata a los grandes autores de los períodos anteriores como si fueran parte de la tradición actual. Mediante una selección, distorsión y omisión, los lectores llegan a creer que son parte de una larga tradición que siempre se centró en los problemas que tienen interés actual. La tendencia a «re-escribir la historia» es todavía mayor en la psicología social por la tendencia a destacar la investigación actual. Findley y Cooper (1981), por ejemplo, compararon los capítulos de nueve manuales muy utilizados de psicología social y calcularon que la mitad de los artículos citados estaban publicados en los seis últimos años.

Aunque cada manual concreto tiene limitaciones para comprender la historia completa de una disciplina, constituye una fuente de información sobre lo que se consideraba más o menos importante en un período determinado. Cuando dos o más disciplinas intentan explicar el mismo fenómeno desde diferentes perspectivas, entonces se pueden utilizar los manuales para descifrar las diferencias de orientación teórica. Al resumir la literatura más reciente, los manuales proporcionan también una indicación del tipo de investigación realmente realizada en una época concreta. En resumen, los manuales son muy útiles para que los lectores comprendan la historia de una disciplina, llevándolos hacia atrás en el tiempo, de forma que puedan volver a experimentar la disciplina desde la perspectiva de la persona que la está aprendiendo por primera vez.

Sin embargo, debería observarse que la descripción que hace Kuhn de la estructura de una revolución científica la hizo para explicar los cambios que ocurren en las ciencias físicas, y sólo se puede aplicar en parte a los desarrollos de las ciencias sociales y de la conducta. En física, por ejemplo, los hechos que son consistentes o inconsistentes con una teoría determinada son acumulativos, y cuando existen suficientes datos y consenso se puede producir un cambio de paradigma, que representa una transformación completa del pensamiento científico. Una vez que se ha establecido un nuevo paradigma, ya no se produce ningún salto atrás hacia los paradigmas previos. Así, ningún científico post-Copernicano volvería a los supuestos y métodos de Ptolomeo o Aristóteles para calcular la posición y movimientos de las estrellas.

Es infrecuente que las transformaciones dentro de las ciencias sociales sean tan completas. Las teorías que están en competición existen codo con codo y forman escuelas de pensamiento. Una generación puede abandonar los temas de interés, que a su vez pueden ser «redescubiertos» por otra generación posterior. La investigación real es muy sensible a los cambios de las presiones sociales y no sólo refleja la preocupación de los profesionales sino las del público en general. Aunque existen dudas sobre si la psicología social ha sufrido un cambio de paradigma en el sentido de Kuhn, sin duda ha tenido cambios en sus preocupaciones e intereses que se manifiestan en la literatura que se cita. Cada generación de manuales destaca los intereses del momento, mientras que las áreas y autores que anteriormente eran populares se desprecian o se ignoran ahora.

Para investigar la historia de estas ideas, decidimos revisar brevemente todos los manuales de psicología social publicados antes de 1990. Gordon Allport (1954a) recopiló una lista de 52 manuales publicados antes de 1952, y su lista fue puesta al día por Gibson y Higbee (1979), que proporcionaron un total de 105 referencias. Una búsqueda

posterior en el *Psychological Abstract* y en el *Books in Print* identificó 20 textos más publicados a finales de los años 70 y de los años 80. Ya que estábamos interesados en contraponer el enfoque psicológico y el sociológico de la psicología social americana, se eliminaron ocho libros. Un texto estaba escrito por un médico (Myerson, 1934), y un segundo estaba escrito por un filósofo británico (Sprott, 1952), y no se incluyeron. También se eliminaron seis manuales realizados conjuntamente por psicólogos y sociólogos (LaPiere y Farnsworth, 1936; Secord y Backman, 1964; Newcomb, Turner y Converse, 1965; Dewey y Humber, 1966; Kaluger y Unkovic, 1969; Secord, Backman y Slavitt, 1976). Se revisaron en total 89 textos psicológicos y 40 sociológicos (ver Apéndice A). El absurdo de obtener y «revisar brevemente» más de cien manuales introductorios sólo parece extraño retrospectivamente.

En este estudio tuvieron mucha importancia tres aspectos de los manuales de psicología social: (1) los temas tratados; (2) las descripciones de los métodos de investigación; y (3) los autores más frecuentemente citados. Una vez que se identificaron las tendencias, intentamos investigar su historia hacia atrás para descubrir sus raíces históricas, y hacia adelante para descubrir sus huellas en la psicología social americana. El orden de los capítulos representa la aparición de las tendencias dominantes dentro de la psicología social, pero la discusión de estas tendencias se centra principalmente en los autores individuales.

Al igual que se pueden decir muchas cosas sobre los autores individuales a la vista de sus fuentes, ocurre lo mismo con una época a la vista de los autores que se citan normalmente. Una desventaja de este enfoque es que tiende a oscurecer las diferencias individuales y a exagerar el consenso dentro de una disciplina. Un segundo problema es el típico retraso temporal entre preparación y publicación. Bonner (1953), por ejemplo, dijo que comenzó su libro veinte años antes de que fuera publicado y modificado, a causa de los acontecimientos durante y después de la II Guerra Mundial. Al margen de estos cambios, su libro conserva muchas características de los textos publicados durante la depresión. Está centrado en el problema de las instituciones económicas y es muy crítico con ellas. Garvey y Griffith (1971) descubrieron un intervalo de cinco años entre la concepción y publicación de un proyecto de investigación típico; se puede suponer un período similar para los manuales de psicología social.

Lo que resulta algo sorprendente es que aparezcan discontinuidades en las publicaciones, pero se pueden utilizar para marcar períodos de transición. No se publicó ningún texto entre 1942 y 1948, y otro período en blanco aparece entre 1953 y 1960. Utilizando estas lagunas, junto con otras divisiones más naturales, fuimos capaces de dividir los manuales de psicología social en seis períodos en función la fecha de publicación: (1) las dos primeras décadas (1908-1929); (2) la depresión (1930-1942); (3) el período de posguerra (1948-1953); (4) los años 1960; (5) los años 1970; y (6) los años 1980. La Tabla 1.1 proporciona las diez personas más citados en cada período por los autores de los manuales tanto psicológicos como sociológicos, en función de una exhaustiva revisión de todos los manuales de psicología social publicados antes de 1990.

Con frecuencia haremos alusión a esta tabla a lo largo del texto, pero discutiremos primero algunos puntos generales. Quizá la característica más peculiar es la ausencia casi total de superposición en la literatura citada por sociólogos y psicólogos. Salvo en el período de posguerra (1948-1953), la superposición es de dos o tres autores en cada período y de uno sólo en los años 1980.

Esta tabla, como no incluye las cantidades[1], no puede mostrar la medida de esta carencia de superposición, de forma que será útil poner algunos ejemplos. En las primeras décadas, el sociólogo Edward Ross fue citado 99 veces por autores sociológicos pero sólo cuatro veces por psicólogos. Charles Cooley fue citado 63 veces por sociólogos pero sólo dos por los psicólogos. Las citas de John Dewey fueron 44 y 2 durante el mismo período. En contraposición, seis de los autores más citados por los psicólogos durante los años 60 —Leon Festinger, Harold Kelley, Kurt Lewin, Solomon Asch, Stanley Schachter y Morton Deutsch— nunca fueron mencionados por los autores sociológicos. Esto debería hacer desaparecer el persistente mito de que la psicología

social se construye entre las dos disciplinas y se apoya igualmente en cada una. *Desde su comienzo, la psicología social americana ha existido no como una sino como dos disciplinas distintas, cada una con su propia literatura y con sus propios intereses*.

Tabla 1.1

Las diez personas más frecuentemente citadas por autores de manuales psicológicos y sociológicos durante los seis grandes períodos. Aparecen en itálica los autores citados frecuentemente por ambos grupos en el mismo período. Los corchetes indican rangos iguales.

1908-1929	1930-1942	1948-1953	1960s	1970s	1980s
PERSONAS MÁS CITADAS POR AUTORES PSICOLÓGICOS					
1. *W. McDougall*	*F. Allport*	G. Allport	*T. Newcomb*	*L. Festinger*	L. Festinger
2. W. James	T. Newcomb	*G.Murphy*	L. Festinger	H. Kelley	E. Walster
3. *F. Allport*	G. Allport	K. Lewin	H. Kelley	E. Aronson	*H. Kelley*
4. C. Darwin	G. Murphy	H. Cantril	*M. Sherif*	S. Schachter	E. Jones
5. J. Baldwin	*W. McDougall*	*T. Newcomb*	S. Schachter	L. Berkowitz	E. Berschied
6. G. Allport	S. Freud	*M. Sherif*	C. Hovland	E. Jones	S. Schachter
7. S. Freud	L. Murphy	*F. Allport*	S. Asch	J. Carlsmith	J. Darley
8. G. LeBon	D. Katz	*J. Dollard*	M. Deutsch	C. Hovland	S. Milgram
9. J. Watson	M. Mead	*S. Freud*	K. Lewin	I. Janis	L. Berkowitz
10. *G. Tarde*	E. Thorndike	O. Klineberg	*G. Allport*	S. Asch	B. Latané
J. Cattell				*S. Freud*	
PERSONAS MÁS CITADAS POR AUTORES SOCIOLÓGICOS					
1. E. Ross	*F. Allport*	*G. Murphy*	S. Freud	G. Mead	E. Goffman
2. C. Cooley	W. Thomas	*T. Newcomb*	G. Mead	E. Goffman	G. Mead
3. *W. McDougall*	L. Bernard	G. Mead	C. Cooley	*S. Freud*	R. Turner
4. J. Dewey	E. Faris	J. Dewey	*M. Sherif*	H. Blumer	P. Berger
5. J. Williams	*W. McDougall*	*M. Sherif*	H. Sullivan	C. Cooley	H. Blumer
6. C. Ellwood	E. Burgess	E. Faris	A. Strauss	*L. Festinger*	G. Stone
7. T. Veblen	R. Park	K. Young	G. Lindzey	A. Strauss	A. Strauss
8. *G. Tarde*	C. Cooley	*S. Freud*	*T. Newcomb*	T. Newcomb	G. Simmel
9. *F.Allport*	K. Young	W. Thomas	W. Thomas	M. Sherif	*H. Kelley*
10. F. Giddings	J. Dewey	E. Boring	*G. Allport*	T. Shibutani	A. Schultz

Otro aspecto a tener en cuenta es la disminución general de manuales sociológicos y un aumento de los manuales psicológicos. El número de autores en cada grupo es el siguiente:

Período	Psicólogos	Sociólogos
1908-1929	7	8
1930-1942	9	7
1948-1953	10	3
1960s	12	3
1970s	30	8
1980s	21	11

Esto demuestra que *aunque la psicología social comienza en gran medida como una rama de la sociología, ha llegado a estar cada vez más dominada por los manuales psicológicos*. Aunque parece existir una pequeña inversión de esta tendencia en los años 1980, lo que estas cifras no muestran es el gran número de manuales psicológicos publicados en ediciones posteriores (16 frente a 2 de sociólogos). Cuando se añaden estos a los nuevos textos introducidos en los años 1980, la proporción de manuales psicológicos frente a los sociológicos continúa siendo el mismo —es decir, de tres a uno. Estas cifras también sugieren la razón por la que sería errónea una frecuencia absoluta

de citas. El número desproporcionado de escritores psicológicos durante el período de posguerra simplemente oscurecería las tendencias sociológicas.

Liska (1977) también observa esta tendencia en un artículo titulado «The dissipation of sociological social psychology». Dice que la psicología social ha pasado de ser una empresa multidisciplinar a estar cada vez más dominada por la psicología. No es que la psicología social psicológica se haya extendido mucho en las últimas décadas, sino que además la psicología social sociológica ha disminuido. Mientras que los autores sociológicos siguieron la pista a los desarrollos de la psicología social psicológica, los psicólogos raramente citan a los autores o a las revistas sociológicas. Aunque muchos están de acuerdo con el ideal de un enfoque multidisciplinar, este ideal se deteriora constantemente por el hecho de que la psicología social está llegando a convertirse en una subdisciplina psicológica.

Por último, hay que tener en cuenta que el recuento de citas no distingue entre referencias positivas y negativas. Perlman (1979) observa que la tasa de citas está fuertemente correlacionada con las encuestas sobre personas importantes, basándose en las clasificaciones de valía académica. La actual clasificación se corresponde bastante bien con la encuesta de Lewicki (1982) de la Sociedad de Psicología Social Experimental, donde los principales psicólogos sociales clasificaron por orden de importancia a las personas que tuvieron mayor influencia sobre ellos. Pero algunos autores se citan porque despiertan oposición.

William McDougall (1908), por ejemplo, fue citado frecuentemente por autores sociológicos durante los dos primeros períodos, pero estas referencias fueron casi siempre críticas, porque los sociólogos se oponían con fuerza a la tendencia a explicar la conducta social a través de los instintos sociales. De la misma manera Floyd Allport (1924) fue citado con frecuencia por sociólogos durante los años 30, porque rechazaban la excesiva importancia que concedía al individuo. Sin embargo, tanto McDougall como Allport obligaron a los sociólogos a revisar sus propias teorías. Se puede decir que estos autores fueron influyentes *porque* fueron controvertidos, y por tanto existe poca diferencia cuando una cita es de apoyo o es crítica.

Se debe tener en cuenta que el análisis de manuales es simplemente un punto de partida. Es una forma muy tosca de identificar grandes autores y corrientes de investigación de un período determinado. Una vez identificados deben ponerse dentro del contexto de tradiciones intelectuales más amplias. Estas ideas no surgen de pronto, se convierten en dominantes y después desaparecen. Por el contrario, tienen con frecuencia un largo período de desarrollo antes de que lleguen a ser populares. Los que han desarrollado más a fondo esas ideas a veces no son reconocidos y pocas veces son citados.

Al intentar investigar la historia de una idea, se debe ser prudente al citar fuentes donde un tema se menciona casualmente y poco después se abandona. Una cosa es tener una intuición súbita sobre un problema y otra muy distinta desarrollar esta intuición de forma meticulosa y sistemática. Por ejemplo, se pueden encontrar precursores del concepto de inconsciente de Freud en los escritos de Leibniz o de Dostoievski. Pero en estos casos el inconsciente es simplemente una carencia de consciencia y no incluye el concepto de Freud de lo dinámicamente reprimido. Freud exploró las profundidades del inconsciente, lo utilizó para investigar fenómenos que anteriormente eran incomprensibles, y conmocionó nuestra fe en el poder de la razón humana. Todos los que hacen referencia actualmente a estos temas siguen, sabiéndolo o no, los pasos de Freud (ver Capítulo 6).

No siempre es fácil investigar la historia de una idea. La psicología social, como mencionamos anteriormente, no se desarrolla en un vacío social. Las ideas tienen sus raíces en fuentes internas y externas. A veces se abandonan líneas prometedoras de investigación que más tarde se han vuelto a descubrir. Un ejemplo lo constituyen los conceptos de imitación y de sugestión, que fueron populares a comienzos de siglo y se han revitalizado al concederles credibilidad científica mediante el trabajo de Neil Miller y John Dollard (1941) y de Albert Bandura (1971) con el nombre de teoría del aprendizaje

social. De la misma manera, las descripciones detalladas aunque intuitivas de la conducta de masas inspiró el trabajo sobre facilitación e inhibición social y su posterior explicación a través de la activación fisiológica (Zajonc, 1965). Es decir, se producen avances en psicología social, pero resulta fácil que los investigadores pierdan contacto con ideas anteriores porque con frecuencia cambian de nombre en forma tan profunda que se desfiguran sus orígenes. Los «instintos sociales» (McDougall, 1908), por ejemplo, se convierten en «reflejos defensivos humanos» (Allport, 1924), después en «impulsos innatos» (Ellwood, 1925), y más tarde en «motivos confiables» (Klineberg, 1940). La etología y la sociobiología se pueden ver como intentos recientes para tratar con el mismo tema. La historia de estas ideas puede ser muy útil, porque puede hacer que los investigadores descubran fuentes anteriores que contienen gran cantidad de ideas valiosas.

Al centrarnos sobre amplias corrientes intelectuales, nos vimos obligados a realizar una división cronológica algo distinta a la que aparece en la Tabla 1.1. La psicología social americana ha sufrido cuatro grandes períodos de desarrollo. La primera representa el período formativo, que comienza a principios de siglo y se caracteriza por el desarrollo de dos enfoques socio-psicológicos distintos —uno sociológico y el otro psicológico. Las diferencias entre disciplinas desaparecieron temporalmente durante la depresión y la II Guerra Mundial, cuando la urgencia de los problemas sociales obligó a los psicólogos sociales a concebir la conducta social dentro de un contexto social más amplio. Las diferencias entre las disciplinas se hicieron aún más pronunciadas en el período de posguerra, cuando ambas disciplinas sufrieron una creciente profesionalización. La inquietud social y política de los años 60 provocó una nueva fase de autocrítica y de evaluación negativa entre los psicólogos sociales, tanto psicólogos como sociólogos, y todavía se siente actualmente el impacto de esta nueva valoración.

DOS PSICOLOGIAS SOCIALES

Un rápida mirada a la Tabla 1.1 muestra que la psicología social comienza como dos disciplinas distintas —una psicológica, la otra sociológica. Los psicólogos sociales de estas dos áreas difieren significativamente en sus teorías, en sus intereses y en sus métodos de investigación. Además, estas disciplinas se desarrollan de forma ligeramente diferente, en función de condiciones internas y externas. Si nos centramos en las publicaciones más recientes —en los años 80— la característica más sorprendente es la carencia completa de superposición de los autores más frecuentemente citados. El propósito de este libro consiste en investigar la historia de estos desarrollos. Los enfoques psicológicos y sociológicos contemporáneos se discutirán con más detalle en los Capítulos 10 y 11, pero puede ser útil describirlos aquí en términos muy generales.

La psicología social psicológica contemporánea probablemente es la que más se distingue por su metodología. Los psicólogos usan procedimientos experimentales para estudiar los procesos cognitivos, utilizando con frecuencia alguna forma de engaño. Un análisis reciente de estudios publicados en el *Journal of Personality and Social Psychology* y en el *Journal of Experimental Social Psychology* de los años 70, descubrió que alrededor del 80 por ciento se basaban en experimentos (Higbee, Millard y Folkman, 1982). Una muestra de las publicaciones en las mismas revistas entre 1959 y 1979 mostró que casi dos tercios usaron alguna forma de engaño, donde los sujetos no estaban plenamente informados o eran despistados a propósito sobre el propósito del estudio. El uso del engaño en los experimentos socio-psicológico impulsó algunas áreas de trabajo, y ciertos temas —como la conformidad, el altruismo y la agresión— no tienen prácticamente ningún estudio en el que no aparezca el engaño.

Una segunda característica del enfoque psicológico contemporáneo es la ausencia de cualquier integración teórica real. Los temas de los manuales de psicología social con frecuencia están organizados vagamente por áreas de contenido más que por una concepción teórica. Los psicólogos sociales psicológicos muestran cierta preferencia por las teorías de alcance medio, como la consistencia cognitiva, la comparación social

y los modelos de atribución, y además existe mucha investigación ateórica. Si miramos los contenidos que reciben el tratamiento de un capítulo completo en los textos recientes, existe una sorprendente semejanza en los temas cubiertos. Ciertas materias, como el desarrollo y el cambio de actitudes, el altruismo, la agresión, la percepción de personas, la dinámica de grupos y la atracción interpersonal, aparecen prácticamente en todos los textos publicados en los años 70 y 80. Lo que es menos evidente, sin embargo, es que aun cuando aparezcan los mismos temas, raramente se citan las mismas referencias. Findley y Cooper (1981) compararon la superposición de citas entre capítulos paralelos de nueve manuales muy utilizados y encontraron una variación que va desde el 7% (para la conformidad) hasta un 25% (para la agresión). Otras áreas, como el altruismo (9%), atracción interpersonal (10%) y el cambio de actitudes (15%), obtienen una puntuación intermedia. Aunque los autores hablan de los mismos temas, raramente citan los mismos estudios. No está claro cuáles son los criterios de selección de fuentes, salvo la afinidad personal o quizá la selección aleatoria (ver Perlman, 1979).

Si cambiamos de los temas a los individuos, los autores más frecuentemente citados por los psicólogos son normalmente investigadores en activo que han hecho una o más contribuciones teóricas. Las teorías de Leon Festinger sobre comparación social y sobre disonancia cognitiva aparecen en la cúspide de las listas a lo largo de los años 60, 70 y 80. Ellen Berscheid y Elaine Walster (de soltera Hatfield) se citan frecuentemente a causa de su trabajo sobre la teoría de la equidad y de la atracción interpersonal. La presencia de Edward Jones y Harold Kelley entre los diez primeros refleja la importancia actual de la teoría de la atribución, mientras que Bibb Lantané y John Darley se mencionan frecuentemente por su trabajo sistemático sobre el altruismo y la intervención del espectador. Otros, como Leonard Berkowitz, Stanley Milgram y Stanley Schachter, realizaron múltiples contribuciones pero se les asocia con más frecuencia con las áreas de agresión, obediencia y emociones, respectivamente. Existe una correspondencia bastante buena entre áreas de contenido y las personas citadas con más frecuencia, pero la presencia de tantos teóricos entre los diez primeros sugiere una búsqueda desesperada de integración teórica. Se discutirán con más detalle en el Capítulo 12 los problemas relacionados con la fragmentación del conocimiento socio-psicológico y con la carencia de integración teórica.

Una tercera tendencia en la psicología social psicológica es el creciente énfasis en las áreas aplicadas. Cada texto publicado en los años 80 dedica al menos un capítulo a las áreas aplicadas, y muchos incorporan los términos «aplicado» o «aplicaciones» en su título. Esto contrasta claramente con los publicados durante los 60 y los 70, cuando no se destacaban las áreas aplicadas y se trataba a los investigadores aplicados como inferiores a los que estaban realizando experimentos controlados. Esta nueva tendencia refleja un creciente interés por la relevancia social y un deseo de comprobar los descubrimientos experimentales en contextos más realistas. Si miramos los capítulos dedicados a las áreas aplicadas, los temas más importantes parecen ser la psicología ambiental, el prejuicio racial, psicología social y ley, discriminación sexual y conducta organizativa (por ese orden). La aparición de áreas aplicadas, que es un tema dentro del Capítulo 12, tiene la virtud de reducir mucho la fricción entre disciplinas. Cualquiera que desee comprender los orígenes de la discriminación sexual, por ejemplo, tiene al menos que darse un paseo por la biología, la sociología y la historia.

Si cambiamos de los manuales psicológicos a los sociológicos, tenemos un panorama muy diferente. El enfoque sociológico contemporáneo se basa principalmente en la teoría de la interacción simbólica introducida por George Herbert Mead (1934) y que desarrollaron Herbert Blumer, Erving Goffman y Anselm Strauss. La posición de Mead es parecida a la de Festinger en términos de citas. Fue una de las personas más frecuentemente citadas por los autores de manuales sociológicos en los cuatro períodos posteriores II Guerra Mundial. Su contribución también se pone de manifiesto por los temas tratados en los capítulos. Aunque existe más diversidad entre los manuales sociológicos, las áreas claves incluyen los papeles sociales y la socialización, el «sí mismo» (el *self* inglés), el lenguaje, la interacción y la conducta colectiva, todos son

temas centrales para la interacción simbólica. Mientras que los psicólogos se concentran principalmente en los procesos individuales, como actitudes, percepción de personas y cognición, los sociólogos se ocupan fundamentalmente de las parejas o de los grupos como unidad básica de análisis.

Los psicólogos sociales sociológicos también son más variables en sus métodos de investigación. Aunque los experimentos parecen desempeñar un papel cada vez más importante, los sociólogos emplean diversas estrategias alternativas, incluyendo entrevistas, encuestas y observación participante. Higbee, Millard y Folkman (1982) encontraron que más del 60 por ciento de los estudios publicados en las dos grandes revistas de psicología social sociológica en los años 70, el *Journal of Social Psychology* y el *Social Psychology Quarterly*, se realizaban con experimentos —un 50 por ciento de incremento sobre la década anterior. Esta aproximación a los procedimientos experimentales puede disminuir parte de la animadversión que sienten por los psicólogos sociales psicológicos, para quienes los experimentos son el procedimiento elegido.

Una característica única del enfoque sociológico es la tendencia a comenzar en el contexto social amplio o general y utilizarlo para ayudar a explicar la conducta individual. Se atribuyen las diferencias individuales a las diferencias en los grupos y en las culturas de referencia. Las diferencias se producen no exactamente en las actitudes sino en la percepción y en la *forma* en que la gente piensa. El lenguaje y los demás procesos simbólicos, que proporcionan un poderoso instrumento para tratar con las personas y con las situaciones, adquieren importancia porque permiten a las personas coordinar actividades y actuar hacia metas comunes. Esta tendencia a comenzar con la sociedad significa que los sociólogos evitan dos de los problemas más serios del enfoque psicológico —la tendencia a concebir los procesos socio-psicológicos como intemporales y universales, y el fracaso para enfrentarse adecuadamente con la interacción. Discutiremos con más detalle estos problemas en los Capítulos 12 y 13.

Las dos psicologías sociales, aunque todavía están separadas actualmente, realizaron muchas contribuciones a nuestro conocimiento de la conducta y de la interacción social. El enfoque psicológico ha proporcionado un conjunto importante de datos experimentales, mientras que los sociólogos se centraron en áreas normalmente evitadas por los psicólogos. El desarrollo de estas dos disciplinas es (en nuestra opinión) una historia fascinante, llena de falsos comienzos y de finales prematuros. Los psicólogos sociales han sido los más críticos de su propia disciplina, pero estamos convencidos de que no existe nada fundamentalmente equivocado en la psicología social que no pueda ser corregido mediante una comprensión detallada de su propia historia.

PENSAMIENTO SOCIAL PRECIENTIFICO

Aunque este trabajo se interesa por la historia de la psicología social americana y no en la historia de la teoría social en general, puede ser útil realizar un breve resumen de algunos de los precursores de la psicología social americana para poner la disciplina en perspectiva. La teoría social, en contraste con la ciencia social, tiene una amplia tradición. A lo largo de la historia las personas se han interesado por la naturaleza de la sociedad y desarrollaron teorías para explicarla.

Platón (427-347 a.C.), por ejemplo, desarrolló una teoría que destacaba los valores de la interacción social dentro de una comunidad estratificada. Escribió la *República* para defender la civilización tradicional ateniense contra los excesos de la democracia. El libro presenta un modelo de sociedad ideal basado en la concepción de Platón sobre la naturaleza humana y sobre las diferencias individuales. El cuerpo, según Platón, está dividido en tres regiones —la cabeza, el corazón y el vientre— que son la sede de tres procesos psicológicos —pensamiento, volición y apetito. La sociedad está compuesta de tres clases correspondientes —filósofos, guerreros y trabajadores— y en la sociedad ideal todos los individuos están colocados en su clase adecuada. Aunque Platón defendió este orden social jerárquico contra la tendencia igualitaria de la democracia, defendió una sociedad abierta en donde los niños con talento de las clases guerrera o

trabajadora podrían llegar a formar parte de la minoría gobernante, y los niños con menos talento de los filósofos deberían encontrar también su lugar adecuado.

Aristóteles (384-322 a.C.) expresó concepciones similares en su *Política*. Concibió al hombre como una animal social y gregario por naturaleza. La sociedad humana existe antes que el individuo y la capacidad de una persona determinada para realizar su potencial solamente puede conseguirse dentro de un contexto social. La realización del potencial significa descubrir el lugar adecuado dentro del orden social existente, mientras que fuera de la sociedad el individuo dejaba de existir como ser humano. Aristóteles, al igual que Platón, veía la estratificación social como absolutamente esencial. Para ambos, una aristocracia gobernada por una elite intelectual y apoyada por una clase trabajadora o de esclavos era la única forma razonable de gobernar.

Mucho después, en la Inglaterra del siglo XVII, el filósofo británico Thomas Hobbes (1588-1679) desarrolló una teoría bastante distinta en su libro *Leviathan*. Hobbes concibió al hombre como egoísta y agresivo por naturaleza. Las personas ponen su propia conservación e interés por encima de los demás, y entran así inevitablemente en conflicto con los otros al perseguir sus propios intereses egoístas. Para resolver estos conflictos, los individuos forman una comunidad por medio del contrato social. Pero como los impulsos egoístas todavía son fuertes dentro de los individuos, Hobbes defendió una monarquía absoluta como la mejor forma de control.

Se podrían citar otros ejemplos, pero lo que estos tres escritores tienen en común es que postulan teorías de la naturaleza humana basadas en las condiciones sociales existentes, y después utilizan estas teorías para justificar las formas existentes de gobierno. La filosofía política de Platón y Aristóteles refleja las ideas clásicas de la ciudad-estado ateniense, mientras que Hobbes escribió su *Leviathan* en parte como respuesta a la anarquía y violencia de la que fue testigo durante la guerra civil inglesa. El problema en cada caso es que los escritores carecían de un punto de comparación desde donde poder contemplar sus sociedades. Daban por supuestas a las instituciones e intentaban deducir modelos de sociedad desde ellas. La teoría social moderna comienza a desarrollarse cuando los autores consiguen una perspectiva crítica. La primera fuente de esta perspectiva crítica fue un nuevo concepto de historia.

Maurice Mandelbaum (1971) señaló que nuestra tendencia a ver las cosas históricamente está tan firmemente arraigada en nuestra cultura que es difícil reconocer que la tendencia misma tiene una historia, y no muy larga. A comienzos del siglo XVIII, el filósofo italiano Giambattista Vico (1668-1744) introdujo la noción de que las leyes y las costumbres de la sociedad estaban influidas por las condiciones históricas. Defendió una nueva ciencia que estudiaría la forma en que se desarrollan estas leyes y costumbres, así como el lenguaje de los grupos sociales, dentro de un contexto histórico. La historia, tal como nosotros la conocemos, difícilmente existió antes de esta época. Lo que existía eran crónicas de acontecimientos políticos, descripciones de batallas y explicaciones glorificadas de las coronaciones y matrimonios de reyes y reinas —simples descripciones sin interpretación. Durante la Ilustración del siglo XVIII, dos desarrollos originaron el método histórico moderno.

El primero es la noción de progreso. Las personas empiezan a creer que pueden configurar su propio destino a través de la ciencia y de la tecnología, y comienzan a mirar el pasado como el registro de las sucesivas realizaciones humanas. El segundo fue una ampliación paulatina de lo que se consideraba históricamente significativo. Antes de la Ilustración, la historia era principalmente historia política, pero durante la Ilustración las personas se interesaron por otras áreas de la historia. La historia se amplió para incluir la historia intelectual y después la historia del arte, de la cultura y de la vida social. A partir de ese momento ya fue posible interrelacionar los diferentes aspectos de la sociedad.

El interés general por la historia es una de las características distintivas del siglo XIX. El uso de métodos históricos para estudiar la sociedad aparece muy claramente en los escritos de Karl Marx, por ejemplo, que llegó a comparar la sociedad industrial del siglo XIX con las sociedades preindustriales. Marx puso de manifiesto que estaban configu-

radas por las condiciones sociales, no sólo las instituciones sino también los modos de pensamiento. No sólo eran diferentes la Edad Media del mundo moderno, sino que las personas medievales percibían realmente su mundo de forma diferente a sus congéneres del siglo XIX.

Pero el uso del enfoque histórico no es en sí mismo un trabajo científico. Auguste Comte (1790-1857), que acuñó el término de «sociología» y que es ampliamente reconocido como el fundador de la disciplina, intentó poner la perspectiva histórica dentro de su análisis general de la naturaleza del conocimiento humano. En sus primeros escritos desarrolló la idea de que el conocimiento pasa por tres etapas: la teológica, la metafísica y la científica. Las explicaciones teológicas se basan en la creencia en seres sobrenaturales y apelan a la autoridad, mientras que las explicaciones metafísicas usan conceptos abstractos que se integran en sistemas elaborados a través del razonamiento. La etapa científica o positiva se fundamenta en la observación sistemática, la comparación y el experimento.

En sus últimos escritos Comte añadió una cuarta etapa, que denominó «la morale». En esta etapa final el contexto histórico se origina en la interdependencia del individuo con la sociedad. Su ciencia moral también era una «construcción religiosa» donde el conocimiento se basaba en la síntesis subjetiva de sensaciones y sentimientos. Como Samelson (1974) señala, la defensa de Comte de una ciencia basada en el contexto histórico, la espiritualidad y la subjetividad fue casi siempre ignorada en las interpretaciones de su trabajo durante el siglo XX. En cambio, su concepción «positivista» de una ciencia empírica fue casi siempre citada como el origen de la ciencia social moderna en general y de la psicología social en particular. Este «mito de origen» se discutirá con más detalle en el Capítulo 5, cuando examinemos la aparición de la psicología social experimental.

Las teorías de Platón, Aristóteles y Hobbes, aunque contienen muchas observaciones perspicaces de las instituciones sociales y políticas de su tiempo, eran esencialmente explicaciones metafísicas de la naturaleza humana y de la sociedad. El estudio científico de la sociedad no comienza hasta el siglo XIX, cuando el desarrollo de las perspectivas comparadas e históricas permitió el descubrimiento y examen de las estructuras sociales subyacentes. La psicología social apareció después, en gran medida como un intento de proporcionar una explicación sociológica de la conducta individual.

Las disciplinas de historia, sociología y psicología social se desarrollaron sucesivamente. Fue necesario el desarrollo de una perspectiva histórica antes de que las propias instituciones pudieran ser percibidas y estudiadas objetivamente, y fue necesaria la descripción de la sociedad antes de que se pudiese estudiar su impacto sobre el individuo. El desarrollo de una perspectiva histórica animó a los pensadores sociales a fundamentar la teoría social en la observación directa y en el análisis sistemático más que en la deducción y el razonamiento formal. Asombrados por los cambios rápidos y profundos que afectan a todos los aspectos de la sociedad a finales del siglo XIX, los teóricos sociales llegaron a desconfiar cada vez más de las teorías abstractas que no estaban fundamentadas en datos comparados o empíricos. El abandono de la especulación metafísica marca la transición de la teoría social precientífica a la científica.

TRADICIONES DE LA TEORÍA SOCIAL EN EL SIGLO XIX

A finales del siglo XIX, aparecieron determinadas corrientes del pensamiento social en Inglaterra, Francia, Alemania y los Estados Unidos. Las discutiremos posteriormente con más detalle cuando nos ocupemos de los movimientos que provocaron. Pero puede ser útil comparar y contrastar brevemente estas tradiciones antes de entrar en las corrientes específicas de pensamiento.

La teoría social británica se basó en la teoría de la evolución de Charles Darwin. Darwin proporcionó con su propio trabajo un ejemplo concreto del poder de los procedimientos empíricos y contribuyó a introducir los métodos empíricos dentro de las

ciencias sociales británicas. Sin embargo, la aplicación más inmediata de la teoría evolucionista a la sociedad se basó no en la evidencia empírica sino en los escritos especulativos de Herbert Spencer (1820-1903). Spencer había desarrollado una teoría de la evolución social independientemente de Darwin, pero después utilizó la teoría de Darwin para apoyar la propia. Spencer creyó que las sociedades evolucionaban a lo largo de un proceso de selección natural. Cada individuo perseguía su propio interés, y la competición resultante conducía a la eliminación del débil y del indefenso, y a la conservación del fuerte. Spencer alcanzó bastante popularidad tanto en Inglaterra como en Estados Unidos, porque su teoría se utilizó para justificar la acumulación de riqueza dentro de un sistema de mercado libre con la mínima intervención posible del gobierno.

El concepto de selección natural también ayudó a producir un culto a las diferencias individuales y contribuyó al nacimiento del movimiento eugenésico. El defensor más poderoso de este movimiento fue un primo de Darwin, Sir Francis Galton (1822-1911), que utilizó métodos empíricos para intentar identificar individuos superiores e inferiores, con el propósito de realizar crianza selectiva. Una tercera tendencia consistió en el intento de utilizar la teoría evolucionista para deducir una lista de instintos sociales básicos, que se podrían utilizar para explicar la conducta social a través de los impulsos biológicos. William McDougall (1908) proporcionó una de las versiones más elaboradas de la teoría de los instintos sociales, pero el concepto de instinto social fue atacado con el tiempo a causa de la proliferación sin fin de instintos específicos, y porque muchos de ellos proporcionaban una concepción estática de la naturaleza humana y contribuían a fundamentar una política social y económica conservadora.

La influencia francesa puede dividirse en tres áreas generales. Auguste Comte proporcionó un marco general para el desarrollo de la investigación. No sólo defendió un enfoque científico para el estudio de la sociedad, sino que proporcionó una jerarquía de ciencias con «la morale» en la cima y la sociología, la biología (incluyendo la psicología), la química, física, astronomía y matemáticas más abajo. Las ciencias se van haciendo más exactas cuando se desciende en la jerarquía y más complejas a medida que se asciende. Las ciencias más complejas descansan sobre las básicas, pero poseen leyes propias y por tanto no se pueden reducir a las ciencias más básicas. Comte planificó la confección de un tratado de psicología social (*Le Système de Morale Positive*) pero murió antes de que pudiera realizarlo. Comte defendió un enfoque científico (a pesar de la interpretación modernas), pero nunca lo utilizó y por tanto es más adecuado verlo como un constructor de sistemas que proporcionó un marco donde se podría estudiar la sociología y la psicología social (Karpf, 1932).

Emile Durkheim (1858-1912) fue uno de los primeros teóricos sociales que realmente utilizaron procedimientos cuantitativos para estudiar fenómenos sociales. En su trabajo clásico sobre el suicidio, Durkheim (1897/1964) empleó procedimientos multivariados para estudiar los factores sociales de lo que parecía ser un acto puramente privado. Se oponía a las explicaciones psicológicas que existían entonces, basadas en la introspección y en la fisiología y defendía que eran irrelevantes para explicar la variabilidad de la conducta social, puesto que el equipamiento biológico y la estructura psicológica de las personas eran fundamentalmente los mismos. Quizá por su oposición a la psicología de su tiempo, su impacto en la psicología social americana fue bastante escaso e indirecto.

Los escritores franceses que tuvieron mayor impacto en la psicología social americana fueron Gabriel Tarde (1843-1904) y Gustav Le Bon (1841-1931). Tuvieron importancia por el concepto de hipnosis y lo utilizaron para explicar la conducta errática de las muchedumbres. Se citaba con frecuencia a Tarde y a Le Bon en los manuales psicológicos y sociológicos en las dos primeras décadas, y Gordon Allport (1968) describió el trabajo de Le Bon *Psychologie des Foules* como «quizá el libro más importante nunca escrito en psicología social» (p. 35).

La tradición alemana comienza con Johann Gottfried Herder (1744-1803), que desarrolló un enfoque histórico para el estudio de la sociedad. Aunque la desarrolló independientemente, su perspectiva fue muy similar a la ciencia histórica propuesta

anteriormente por Vico. Herder destacó el papel de la comunidad cultural o *Volk* en la configuración de la personalidad del individuo. Al igual que Vico, subrayó la importancia del lenguaje en el proceso de aculturación. G.W.F. Hegel (1770-1831) desarrolló un sistema más abarcador que se centraba tanto en la socialización del individuo como en la evolución de la sociedad. Las ideas de Hegel fueron muy influyentes en Europa y América durante el siglo XIX. Karl Marx (1818-1883) utilizó la dialéctica de Hegel para formular una teoría de la conciencia basada en las condiciones sociales, y el concepto de socialización fue incorporado y desarrollado por Sigmund Freud (1856-1939).

De hecho, una de las grandes contribuciones de Freud fue su capacidad de unir la tradición francesa, con su énfasis en lo irracional, y la tradición alemana, con su acento en el desarrollo social del carácter. Freud, absolutamente germánico en gusto y en disposición, se interesó por la hipnosis al principio de su carrera y estudió con Jean-Martin Charcot en Paris y con Hippolyte Bernheim en Nancy. Esto es un ejemplo de influencia mutua que conduce a una teoría más abarcadora que las dos de origen.

Wilhelm Wundt (1832-1920), considerado normalmente como fundador de la psicología experimental, también fue el primer escritor alemán que presentó un amplio tratado de psicología social. Por influencia de Herder, denominó a su psicología social *Volkerpsychologie* (Danziger, 1983). Su interés por este campo comenzó alrededor de 1860, y su tratado de diez volúmenes sobre la materia apareció entre 1900 y 1920. Wundt concebía a la psicología social y la psicología experimental como complementarias. Mientras que la psicología experimental estaba limitada al estudio de la conciencia, la psicología social examinaba los aspectos sociales de los procesos mentales tal como se manifiestan en productos objetivos, como el lenguaje, las costumbres y los mitos, y utilizó el análisis comparativo e histórico en lugar de la introspección. En consecuencia, Wundt defendió una psicología amplia basada en parte en las ciencias naturales (psicología experimental) y en parte en las ciencias sociales (psicología social).

El trabajo de Wundt en psicología social tuvo influencia en el desarrollo de las ciencias sociales de finales de siglo, especialmente en la antropología cultural, la sociología y la lingüística (Farr, 1983). Durkheim, por ejemplo, utilizó la distinción de Wundt entre psicología experimental y social como base para su pretensión de que la sociología no podría explicarse en términos psicológicos. La influencia de Wundt también se percibe en el trabajo de George Herbert Mead, que estuvo un año estudiando con Wundt en Leipzig. Sin embargo, al margen de Mead, la *Volkerpsicologie* fue en gran medida ignorada por los psicólogos sociales americanos.

Es evidente que las tradiciones desarrolladas en Inglaterra, Francia y Alemania estuvieron configuradas en parte por las condiciones económicas y sociales. Inglaterra estaba pasando un período de expansión industrial rápida, que ayudó a fomentar las doctrinas de evolución social, laissez-faire y una filosofía utilitaria racionalista. Francia tenía disturbios sociales y políticos, y sus pensadores sociales respondían describiendo la conducta social como irracional, errática y dirigida por fuerzas inconscientes. Alemania era una colección fragmentada de estados-nación, apenas una nación en conjunto, y sus autores respondían intentando construir un carácter nacional que pudiese unificar sus diversas gentes y distinguirlos del resto del mundo.

América, como Inglaterra, estaba pasando un período de rápida expansión industrial, y por tanto adoptó una filosofía social y económica similar a la desarrollada en Inglaterra. De hecho, el darwinismo social de Spencer fue aún más popular en América que en Inglaterra. Pero los problemas del capitalismo salvaje –pobreza, desempleo y condiciones insoportables de trabajo y vida– hicieron pronto surgir una nueva filosofía que interpretó la teoría evolucionista de forma distinta. Este nuevo movimiento, conocido como darwinismo progresista o reformista, concibió la inteligencia como un producto de la evolución que podría usarse para modificar las condiciones sociales. La sociedad ya no se percibía evolucionando de acuerdo con leyes fijas. Las personas eran ahora responsables de su propia evolución. Se pueden ver con más claridad estas dos posturas opuestas en dos de los fundadores de la sociología americana —William Graham Sumner y Lester Ward.

William Graham Sumner (1840-1910) adoptó una postura similar a la de Spencer. Creyó que las leyes de la selección natural, cuando la población excede al abastecimiento de alimento, actúan con absoluta seguridad tanto en las sociedades avanzadas como en la naturaleza. La interferencia en tales leyes sólo conseguiría debilitar la sociedad en su conjunto. Se puede utilizar la riqueza de una nación para animar la iniciativa individual, o para repartirla igualitariamente entre el nivel más bajo. La justificación para la existencia de las instituciones sociales era que tenían que evolucionar y existir. Aunque imperfectas, sin embargo son mejores que lo que había antes. La mente es para Sumner un producto del ambiente social y las personas tienen que adaptarse a estas condiciones y abandonar cualquier intento de cambiar el mundo.

Lester Ward (1841-1913), por el contrario, realiza una clara distinción entre la evolución natural y la social. De acuerdo con Ward, la evolución social se produce cuando las personas comienzan a entender las leyes de la sociedad y las usan para su propio beneficio. Dos requisitos previos importantes eran un sistema educativo libre y abierto, y el apoyo a la investigación científica. Para Ward, la sociología era un medio de facilitar el cambio social, y el conocimiento obtenido mediante el estudio de la sociedad se podía utilizar para erradicar los males sociales y planificar la sociedad futura. Ward pensaba que debería ponerse el acento inicial en superar los problemas sociales, como la inflación de precios, los monopolios y las condiciones insanas de trabajo, pero al final esta nueva comprensión científica podría utilizarse de forma más positiva para replantear todos los aspectos de la sociedad.

El «darwinismo reformista» estaba muy relacionado con el movimiento filosófico del pragmatismo americano, desarrollado por Charles Peirce (1893-1914), William James (1842-1910), John Dewey (1859-1952) y George Herbert Mead (1863-1931). Los pragmatistas defendían que el pensamiento surge durante el desarrollo de una actividad concreta, como un intento para solucionar problemas y tomar decisiones de forma más racional. Puesto que el lenguaje es el principal vehículo del pensamiento, cada generación parte de una base ya establecida por la generación anterior. El pragmatismo no fue un movimiento sociológico, al menos no inicialmente. Fue una filosofía, una psicología y, en última instancia, una postura moral sobre la naturaleza del hombre en la sociedad. Se apoyaba mucho en la teoría evolucionista británica, pero fue diametralmente opuesta a la doctrina del laissez-faire. Al comienzo de la I Guerra Mundial, las doctrinas progresistas del pragmatismo y de la reforma social habían sustituido al darwinismo social como tradición dominante del pensamiento social.

Cada una de las tres tradiciones europeas sobre teoría social contribuyeron a modelar la psicología social americana. Pero se centraron en diferentes aspectos de la conducta social. McDougall (1908) fue con mucho un producto de la tradición evolucionista británica y ayudó a desarrollar una teoría de los instintos sociales, que dominó el panorama psicológico durante las dos primeras décadas. Los primeros autores sociológicos se apoyaron mucho en la tradición francesa de Tarde y Le Bon, mientras que el énfasis alemán en la socialización y en la personalidad se introdujo en la psicología social en los años 30. Cada una de estas tradiciones europeas sufrió una amplia modificación antes de que se aplicase a los fenómenos sociales de América, transformaciones que se discutirán dentro de cada capítulo. Otros movimientos europeos importantes fueron la teoría socioeconómica de Marx, el enfoque de la Gestalt y la teoría del campo de Kurt Lewin. El pragmatismo americano tuvo un efecto más tardío, pero George Herbert Mead y la interacción simbólica constituyen actualmente la influencia más importante de los psicólogos sociales sociológicos. Describiremos con más detalle estas corrientes en los siguientes capítulos, dentro del contexto de los movimientos que contribuyeron a provocar.

Notas

1. No hemos incluido cifras en esta tabla porque pensamos que el análisis de manuales no es una metodología precisa. Dos problemas fundamentales consisten en identificar los manuales y en identificar las citas. Nosotros hemos utilizado una lista proporcionada por Gibson y Higbee (1979). Incluye dos textos de Charles Ellwood, *An Introduction to Social Psychology* (1917) y *The Psychology of Human Society* (1925), como ejemplo de manuales introductorios, pero no recogen su *Sociology in Its Psychological Aspects* (1912), punto de partida de sus textos posteriores. Otros manuales incluidos en la lista, como Kaluger y Unkovic (1969), Wrench (1969) y Wallace (1971), son textos introductorios de psicología escritos desde una perspectiva socio-psicológica. Esto no pretende ser una crítica a Gibson y Higbee, que realizaron un trabajo admirable al recoger tanta información como fue posible. Simplemente señalamos que probablemente existen textos de más y algunos de menos que pueden alterar el recuento.

El segundo problema consiste en identificar una cita. Alguien que ha sido ampliamente tratado dentro de un texto puede ser mencionado sólo una vez en el índice, p.e., 349-361. En estas doce páginas se puede hacer referencia al autor esporádicamente junto con otros muchos autores. ¿Es una cita o son doce? Algunos manuales antiguos no llevan todavía índices, y esto obliga a buscar y a contar página a página. Adoptamos el acuerdo de incluir cada referencia, como en el caso anterior, como una cita única, pero somos conscientes de que podrían haberse obtenido resultados diferentes si hubiésemos utilizado un método distinto.

Finalmente, hemos observado que el rango de un autor sube o baja al añadir un solo texto. Esto es especialmente cierto en los que ocupan rangos bajos. Así, podemos decir con bastante seguridad que McDougall y Ross fueron los autores más frecuentemente citados en las dos primeras décadas y que su influencia ha disminuido con fuerza. También podemos decir que Leon Festinger y George Herbert Mead son los autores más citados entre los autores psicológicos y sociológicos contemporáneos. Pero no podemos decir que Morton Deutsch fue más influyente que Kurt Lewin en la década de 1960, porque fue citado 84 veces mientras que Lewin fue citado sólo 83.

PARTE 1

LOS ORÍGENES DE LA PSICOLOGÍA SOCIAL EN AMÉRICA (1870-1930)

2. PSICOLOGÍA SOCIAL COMO INSTINTOS SOCIALES

Aunque las publicaciones anteriores a 1908 trataban de temas socio-psicológicos, el origen de la psicología social americana se asocia normalmente con la publicación de dos manuales introductorios de 1908 —*Social Psychology: An Outline and a Source Book* de Edward Ross y la *Introduction to Social Psychology* de William McDougall. Estos libros son radicalmente distintos tanto en sus objetivos como en su contenido, y cada uno representa además un enfoque muy distinto de la disciplina. El libro de Ross refleja la perspectiva sociológica y destaca la influencia de la imitación y de la invención. Según Ross (1908), la psicología social es la rama del conocimiento que trata con la interacción psíquica entre el hombre y su ambiente social. Intenta describir aquellas semejanzas en los sentimientos, creencias o voluntad –y por tanto en la acción– que se deben a la interacción entre los seres humanos, es decir, a causas *sociales*. Ross resume una buena cantidad de literatura al respecto e intenta establecer las bases de una disciplina que concibe como una rama de la sociología.

El enfoque de McDougall, por el contrario, refleja la tradición evolucionista británica y destaca la importancia de los factores biológicos innatos. La conducta humana, según McDougall, es la consecuencia de los instintos que proporcionan la «base innata de la mente». La tarea principal de la psicología social consiste en mostrar como toda la vida mental compleja de las sociedades está configurada por las tendencias y capacidades innatas de la menta humana individual.

Aunque el texto de McDougall se presenta normalmente como uno de los dos primeros manuales de la psicología social americana, su libro ni es americano ni, al margen de su título, está particularmente interesado en la psicología social. McDougall nació en Lancashire, Inglaterra, y se diplomó en la Universidad de Manchester a los 17 años. Estudió fisiología en Cambridge y obtuvo una licenciatura de medicina en Londres en 1898. Escribió *Introduction to Social Psychology* en 1908, mientras estaba en Oxford.

El contenido de *Introduction to Social Psychology* está dedicado casi por completo a la teoría de los instintos sociales de McDougall. Un crítico se quejaba de que McDougall «parecía realizar una gran cantidad de preparativos para un viaje que nunca comenzó» (McDougall, 1936, p. xvi). McDougall lo reconoció posteriormente y sugirió que un título mejor hubiera sido «propedéutica» o «un preludio indispensable a la psicología social». Su trabajo posterior *The Group Mind* (1920) intentó ocuparse más específicamente de temas socio-psicológicos.

Al margen de sus limitaciones, la *Introduction to Social Psychology* de McDougall continúa siendo un hito en el pensamiento socio-psicológico. Precisamente por subrayar los instintos sociales justo antes del ataque a la teoría de los instintos, fue el primero *y el último* manual socio-psicológico de este tipo. En 1936, había realizado 23 ediciones y 62.000 ejemplares vendidos exclusivamente en las ediciones inglesas. En el prólogo a la edición de 1936, McDougall dijo que la opinión pública parecía sugerir que este era el

mejor de sus libros y estaba convencido de que el público estaba en lo cierto. Los manuales de Ross y de McDougall sirven para destacar dos de las grandes tradiciones intelectuales que compitieron entre sí durante el período inicial de la psicología social americana. Este capítulo estudia el origen y desarrollo de la teoría de los instintos sociales, en el contexto del pensamiento evolucionista británico y americano. El siguiente capítulo se centrará en el desarrollo del enfoque sociológico en la psicología social americana.

DARWIN Y LA TRADICIÓN EVOLUCIONISTA BRITÁNICA

Charles Darwin (1809-1882) nació en Shrewsbury, Inglaterra, y fue el quinto de seis hijos. Su padre fue un acaudalado médico y su madre era hija de Josiah Wedgwood, fundador de la empresa Wedgwood de cerámica. Su abuelo paterno era Erasmus Darwin, un distinguido naturalista y precursor de la teoría evolucionista. En resumen, Darwin se crió en un ambiente rural adinerado donde se cultivaba, y desde hacía mucho tiempo, la búsqueda sosegada de los intereses intelectuales. Aunque hubiera preferido tener una profesión, nunca se vio obligado a ganarse la vida.

Darwin estudió medicina en Edimburgo y teología en Cambridge, pero su principal interés en ambos lugares fue el estudio de la naturaleza. En 1831, le ofrecieron un puesto sin sueldo como naturalista a bordo del buque de S.M. Beagle y estuvo cinco años viajando por el mundo. Cuando comenzó esta travesía era un firme creyente de la naturaleza estable de las especies, pero durante su viaje se enfrentó con frecuencia a las variaciones naturales debido al clima y a la geografía, que anotó con detalle y que publicó a su regreso. Pero hasta 1838, según su propio relato (1887-1898), después de leer el ensayo de Malthus (1798) sobre la población, no comprendió por completo las implicaciones de su teoría de la selección natural.

Escribió un borrador de sus ideas en 1844, que repartió entre sus amigos; en 1858 había escrito diez u once capítulos. Continuó publicando informes de su viaje, que afianzó su fama como naturalista, pero no parecía tener ninguna intención de publicar sus ideas sobre la evolución durante su vida. Sin embargo, ese mismo años recibió un manuscrito de Alfred Russell Wallace, un joven naturalista que había llegado a la misma teoría de forma independiente. Esto obligó a Darwin a preparar un resumen de su teoría para publicarla conjuntamente con el escrito de Wallace. *Origin of Species* apareció el año siguiente, en 1859.

La teoría de la evolución se ha convertido en algo tan cercano a nuestra manera de pensar que el libro parece bastante insignificante visto actualmente. Darwin comienza con una descripción de las variaciones en los animales domésticos y sostiene que los seres humanos han acelerado simplemente el proceso de evolución mediante la crianza selectiva de estos animales. Después discute las leyes de las variaciones y termina con una descripción de los instintos. En cada sección, acumula tanta evidencia que el lector se ve abrumado con los detalles. Darwin estaba capacitado no sólo como teórico sino también como un cuidadoso observador e informador de detalles, y esto fue lo que proporcionó al libro credibilidad científica en su propia época.

La idea de la evolución es bastante simple. Cada generación produce más descendencia de la que posiblemente puede sobrevivir, y los que sobreviven son los más adaptados a su ambiente. Este exceso de producción puede verse con claridad en algunas especies de insectos y peces, que pueden producir en algunos casos más de un millón de huevos, de los cuales sólo uno o dos llegarán a adultos. Las diferencias entre los individuos pueden ser pequeñas —una ligera simplificación del cuerpo o la resistencia a un insecticida— pero se acumulan a través de las generaciones. Los diferentes ambientes plantean exigencias distintas sobre los individuos y producen variaciones naturales. Aunque las características corporales son las más visibles, los

animales también heredan instintos por la misma razón —porque aumentan la posibilidad de supervivencia individual o de la especie.

La influencia de Darwin sobre el conocimiento de nosotros mismos es realmente incalculable. La publicación de *Origin of Species* en 1859 fue un triunfo monumental que ofreció una explicación naturalista para el desarrollo de todas las formas de vida. A través del doble mecanismo de variación aleatoria y selección natural, construyó un argumento convincente que explicaba cómo algunas especies sobreviven mientras que otras llegan a extinguirse. Darwin fundamentó su teoría en más de veinte años de observación y de resultados obtenidos de campos tan diversos como la geología, la anatomía comparada y los estudios de animales domésticos.

Aunque al principio Darwin no tuvo ninguna intención de aplicar la teoría evolucionista a los seres humanos, las implicaciones se hicieron evidentes casi inmediatamente. Los seres humanos eran vistos ahora como una parte de la naturaleza y estaban sujetos a las mismas fuerzas naturales que configuran todas las formas de vida. En 1871, Darwin escribió *The Descent of Man*, donde ofrecía una historia natural de la evolución humana. Obtuvo una gran parte de sus datos de la anatomía comparada para mostrar la afinidad evolutiva entre humanos y primates. Las personas no sólo «descendían de formas menos altamente organizadas», sino que compartían características tales como el sentido del placer y del dolor, instintos de autoconservación, atracción sexual y las emociones de amor, miedo y curiosidad. Estas semejanzas sugieren que las diferencias entre las personas y los animales son diferencias de grado y no de género.

El análisis comparativo de Darwin tiene importantes implicaciones para el estudio de la mente. Aunque prefería ser visto como biólogo y no como psicólogo, en privado estudiaba con avidez temas psicológicos. Como precursor de la psicología comparada, Darwin mantenía que los instintos y las facultades mentales de los seres humanos eran comunes también a otras especies. Tampoco era esta una comparación en una sola dirección. Darwin creía que la conciencia humana había evolucionado y era razonable suponer que algunos animales tenían también los rudimentos de los procesos conscientes. Sostenía que la mente era una función del cerebro y que ambas estaban configuradas por mecanismos de variación y de selección natural. Los cambios casuales en las estructuras del cerebro producirían cambios funcionales en la actividad mental, que se hacen habituales y producen posteriores cambios estructurales.

Darwin también contribuyó a proporcionar una base naturalista a la psicología social, a través de su trabajo sobre los instintos sociales y el desarrollo moral. Para Darwin, la fundamentación del sentido moral descansa en los instintos sociales, como la simpatía, y estos instintos procedían, como en el caso de los animales inferiores, de la selección natural. Al especular sobre el desarrollo moral, Darwin destacó el papel de los principios lamarckianos de la herencia de características adquiridas, especialmente de las resultantes de prácticas prolongadas. Pensaba que después de un período de práctica prolongada no era improbable que las tendencias virtuosas pudieran heredarse.

La influencia de Darwin sobre el pensamiento psicológico estaba limitada en última instancia por su tendencia a utilizar el anticuado concepto lamarckiano de evolución. Dicho brevemente, la teoría de Lamarck mantenía que las conductas adquiridas a lo largo de una vida animal mediante esfuerzos prolongados y agotadores, podían modificar el cuerpo y este rasgo podría pasar entonces a la siguiente generación. Un ejemplo típico es el alargamiento del cuello de las jirafas para alcanzar las hojas superiores de los árboles. Esta teoría, aunque bastante desacreditada a comienzos de siglo, fue muy defendida en el siglo XIX. Charles Darwin, Herbert Spencer, William McDougall, Gustave Le Bon, Carl Jung y hasta Sigmund Freud fundamentaron en cierta medida sus teorías en el concepto de evolución de Lamarck y, cuando se abandonó la teoría de Lamarck, se pusieron en duda esos aspectos de sus teorías.

Aunque Darwin no desarrolló una teoría sistemática de la evolución social, se puede suponer a partir de sus escasas afirmaciones sobre la materia que no admitía un credo individualista basado en «la lucha y supervivencia del más adaptado». El llamado darwinismo social, que con frecuencia se relaciona con el individualismo burdo y con la

ideología del laissez-faire, fue en gran medida un producto del trabajo de Herbert Spencer y del ambiente social y económico de los finales de la sociedad industrial victoriana. Por esta razón, una gran parte de lo que se ha conocido como darwinismo social debería denominarse en realidad como «Spencerismo».

Herbert Spencer (1820-1903)

Spencer desarrolló su propia teoría de la evolución social independientemente de Darwin, y la mayor parte de los grandes componentes de su teoría los trabajó antes de la publicación del *Origin of Species* de Darwin. Después de la aparición del *Origin of Species*, Spencer utilizó la teoría de Darwin y la de Lamarck para apoyar su propia concepción del progreso social. Spencer desarrolló su perspectiva evolucionista no como un naturalista sino como un teórico social especulativo. Para Spencer (1873/1961), «el estudio de la sociología [era] el estudio de la Evolución en su forma más compleja» (p. 385).

Spencer pensó que la historia había puesto de manifiesto una evolución gradual de las formas de sociedad, a medida que se adaptaban a las condiciones naturales y a las presiones sociales internas. Estos cambios podían formularse como «leyes naturales» de la evolución social, que actuaban al menos en parte independientemente de los deseos y acciones de los individuos. Como la sociedad evolucionaba a su propio estilo, Spencer pensaba que los individuos deberían ocuparse de sus asuntos personales y dejar la evolución social a su propia marcha. Spencer derivó de las leyes evolutivas una interpretación muy individualista de las relaciones humanas. El estado estaba completamente subordinado a los individuos y simplemente les ayudaba a asegurar más libertad individual. La mejor forma de gobernar era gobernar tan poco como fuera posible. Esto proporcionó apoyo a las doctrinas del laissez-faire y del hedonismo de aquel tiempo, estableciendo sus fundamentos en la teoría evolucionista.

Spencer suavizó sus concepciones con una teoría de la empatía, que pensó jugaba un importante papel en la familia. Para Spencer, la familia era la unidad social básica, donde los niños sobrevivían no sólo por hacerse fuertes, sino porque eran cuidados y protegidos por una parientes benévolos. Spencer pensaba, sin embargo, que la simpatía debería limitarse a la familia y no debía interferir con la ley más general de la evolución, donde las recompensas eran para el fuerte. Las personas no deberían ser mimadas. Spencer era totalmente opuesto a cualquier concepto de estado de bienestar, incluyendo la educación pública gratuita.

Como fundamento de casi todos los grandes escritos de Spencer, había un constante esfuerzo por explicar la evolución en términos de lo que concibió como la única ley unificadora del progreso, que encadenaba todas las formas de desarrollo evolutivo, tanto individuales como sociales (Peel, 1971). A diferencia de alguno de sus seguidores americanos, como William Graham Sumner, que transformaron su teoría en un respaldo conservador de las condiciones económicas existentes, Spencer estaba inspirado por cierto «optimismo agresivo» sobre el futuro de la sociedad industrializada. La evolución en todas sus formas demostraba un proceso universal de avance desde lo simple a lo complejo. El apoyo de Spencer a las políticas económicas de laissez-faire no era un respaldo del statu quo. La naturaleza no actuaba en función de fuerzas ciegas no dirigidas sino que funcionaba de una manera propositiva y moral, y los avances en las sociedades industrializadas eran parte de este progreso.

Para Spencer, la historia natural de cada raza se resumía en el desarrollo del individuo y era análoga a la evolución de un estado salvaje a uno civilizado. La moralidad y el desarrollo de las virtudes sociales se basaban en la modificación de los instintos humanos, que transformaban a los individuos de ser un salvaje egocéntrico primitivo a un adulto cooperativo civilizado. Con la edad adulta aparecía la conciencia, que permitía al individuo realizar elecciones razonadas en respuesta al cambio de circunstancias. A través de la interacción de la experiencia, el instinto y la conciencia, el individuo se

adaptaba y cambiaba progresivamente. Puesto que la sociedad era básicamente un conjunto de individuos, el proceso de adaptación y la modificación continua de cada individuo ayudaba a impulsar a la sociedad hacia una forma más avanzada (Spencer, 1870, 1873/1961). Para Spencer, el laissez-faire y el individualismo eran esencialmente naturales y por tanto beneficiosos, pero no eran fines en sí mismos. Eran el medio por el cual, a través de la lucha y la adaptación, la sociedad alcanzaría un estado más avanzado. El producto final sería una sociedad interdependiente totalmente evolucionada, donde los deseos y necesidades individuales estarían en armonía con los intereses de la sociedad como un todo (Peel, 1971).

La combinación de Spencer de una sociología junto con una teoría evolucionista Lamarckiana produjo lo que ahora parece una extraña mezcla de determinismo social y biológico. Las diferencias culturales se consideraban como, al menos en parte, el resultado de características adquiridas y genéticamente heredadas. La adaptación que los individuos realizaban a sus ambientes sociales se transmitía genéticamente y después se sometían a las leyes de la selección natural. De esta forma, la evolución social se producía a causa de que los individuos desadaptados, los pobres y los desempleados, eran eliminados del fondo genético, y los individuos con éxito transmitían sus características adquiridas a las nuevas generaciones. Aunque estas leyes a veces parecían duras, Spencer predecía un tiempo en que las personas estarían totalmente evolucionadas y completamente adaptadas a sus ambientes. Spencer llegó no sólo a una teoría social sino también a una teoría biológica y económica, fundamentadas al menos en cierta medida en la ahora desacreditada teoría de la evolución Lamarckiana.

El intento de Spencer de establecer una ciencia social sobre la base de un principio único era ambicioso y de mucha importancia. Él era uno de los últimos pensadores de la generación del siglo XIX y de los constructores de sistemas que creían que el avance científico era la clave que abriría los secretos que gobernaban el universo. Su enfoque fue necesariamente especulativo y teórico y carecía de la fundamentación empírica sólida que caracterizó al trabajo de Darwin y de otros científicos relacionados con la Asociación Británica para el Avance de la Ciencia. Por esta razón, en parte, las ideas de Spencer no recibieron mucho apoyo entre la comunidad científica británica y podrían haber sido olvidadas si no fuera por su enorme popularidad en los Estados Unidos.

Sir Francis Galton (1822-1911)

Aunque los escritos de Spencer carecían de credibilidad en la comunidad científica británica, ayudaron sin embargo a extender la teoría evolucionista y a preparar el camino a otros pensadores evolucionistas, como el primo de Darwin, Sir Francis Galton. Galton heredó una fortuna importante a los 22 años, que le permitió dedicar toda su vida a sus intereses personales. Galton fue uno de los hombres universales característicos del siglo XIX, pero actualmente inusuales. Explorador, estadístico y psicólogo, hoy en día Galton es más conocido por su trabajo sobre diferencias individuales y la aplicación de procedimientos estadísticos a la herencia. Pero Galton también ayudó a fomentar una estrategia alternativa para el progreso social –la eugenesia– que fue bastante popular a principios de siglo.

La teoría de Galton se diferenciaba de la de Spencer en varios aspectos. Dudaba bastante de la transmisión hereditaria de las características adquiridas y fundamentaba su teoría exclusivamente en la selección natural, que actuaba con «gravedad desapasionada y sin misericordia» sobre las características tanto físicas como mentales. En segundo lugar, intentó proporcionar pruebas de sus especulaciones a través de observaciones, cuestionarios y experimentos. Nadie del siglo XIX expresó una fascinación mayor por la medida y los procedimientos empíricos que Galton. La medida era el dios de Galton. Intentó cuantificar el aburrimiento, desarrolló una investigación estadística sobre la eficacia de la oración, y construyó un «mapa de belleza» de las Islas Británicas (Gould, 1981).

Sin embargo, el trabajo psicológico más importante de Galton fue en el campo de la herencia. Leyó *Origin of the Species* de Darwin poco después de que se publicase y se convirtió en uno de los más enérgicos defensores de Darwin. Una de las contribuciones más importantes de Galton a la teoría evolucionista fue la noción de que la capacidad mental se hereda de la misma forma que las características físicas. Estaba sorprendido por la observación de que la genialidad parecía recorrer las familias, incluyendo la suya propia. Examinó los árboles familiares de diversas muestras de hombres geniales y encontró que la proporción de genios con parientes geniales era superior a la de hombres geniales en la población general. Además, esta proporción era superior en el parentesco cercano que en el más distante —por ejemplo, superior entre los padres e hijos que entre tíos y sobrinos. La idea de que la capacidad mental se heredaba era nueva en la época de Galton y sorprendió al mismo Darwin, que atribuía las diferencias individuales al grado de esfuerzo.

La creencia de Galton en la transmisión hereditaria de las capacidades mentales condujo a la idea de que la raza humana podría ser mejorada a través de un programa de crianza selectiva, al que denominó «eugenesia». Consistía simplemente en aplicar a los seres humanos aquellos principios hace ya tiempo utilizados por los criadores de animales. Convencido del predominio de la naturaleza sobre la educación, Galton creía que la mejora social sólo llegaría identificando a los individuos con rasgos superiores y eliminando gradualmente a los individuos defectuosos del fondo genético. Algunas de las críticas más fuertes de Galton estaban dirigidas contra la religión organizada y reflejaba el antagonismo general que sentían los defensores de Darwin en Inglaterra. Galton deseaba sustituir las creencias religiosas tradicionales por una nueva «religión» basada en los principios evolutivos y eugenésicos. Esta nueva religión ocupó el pensamiento de Galton en la última parte de su vida, y así escribió y habló frecuentemente sobre este tema.

Aunque una gran parte del trabajo de Galton sobre eugenesia tiende a centrarse en los aspectos positivos de descubrir a los individuos geniales y animarlos para que se casen, también se ocupó del gran tema de las diferencias raciales en la inteligencia. Galton pensaba que distintos ambientes provocaban distintas presiones sobre las diferentes razas y esto las había conducido a la herencia genética de diversas características. Las duras condiciones del norte y la naturaleza belicosa de la raza «blanca» habían eliminado con más frecuencia a los individuos de baja inteligencia, mientras que las condiciones menos duras de los negros había permitido la retención de tales gentes. El resultado era un gran número de «hombres retrasados» entre la población negra. Esta postura totalmente racista se utilizó como «prueba» de que la naturaleza era más importante que la educación.

Los intentos posteriores de Galton para desarrollar tests de inteligencia perseguían principalmente colocar la eugenesia sobre una base científica. Construyó un laboratorio antropométrico en la Exposición Internacional de 1884, donde por poco dinero los visitantes podían medir su agudeza sensorial y su tiempo de reacción. Los tests individuales medían la agudeza visual y auditiva, la percepción de color, el tono más elevado que se podía oír, la fuerza al tirar y al apretar, y la fuerza al soplar. Estas pruebas reflejaban el supuesto de que la inteligencia estaba compuesta de sensaciones elementales. Así, las personas más inteligentes deberían tener mejor tiempo de reacción y sentidos más agudos. Esta creencia estaba reforzada por el hecho de que los individuos gravemente retrasados tendían a ser deficientes en discriminación sensorial. Estos intentos para medir la inteligencia fueron al final un fracaso porque la inteligencia no está muy correlacionada con la agudeza sensorial, pero fue uno de los primeros intentos para crear un test de fácil administración para la inteligencia. Cuando finalizó la exposición de salud, habían pasado los tests casi diez mil personas. Después de la exposición, el laboratorio se llevó al museo de Londres, donde permaneció durante seis años.

Galton también impulsó a algunas escuelas para que realizasen registros sistemáticos de sus estudiantes e inició los estudios de gemelos solicitando información sobre los hermanos. Aunque reconocía el papel del ambiente, destacaba los factores bioló-

gicos. Galton pensaba que cualquier persona con suficiente inteligencia y ganas de trabajar podría superar los obstáculos ambientales y llegar a tener éxito. Este supuesto pasaba por alto —y además justificaba— las grandes ventajas que disfrutaban los miembros de la clase superior, incluyendo al mismo Galton.

La acusación de que rechazaba los factores ambientales le llevó a realizar un segundo estudio de aptitudes heredadas. Envió largos cuestionarios a 200 miembros de la British Royal Society para obtener información sobre sus antepasados. El resultado fue publicado en el libro *English Men of Science: Their Nature and Nurture* (1874/ 1970). Aunque el núcleo de su análisis defendía su concepción de que la genialidad científica era hereditaria, descubrió que una cantidad desproporcionada de científicos británicos eran escoceses y lo atribuyó a su superior sistema educativo. Enmarcando la cuestión en términos de naturaleza y educación, Galton ayudó a establecer la estructura del debate que dominó una gran parte de la literatura socio-científica de comienzos de siglo.

El interés de Galton por las diferencias individuales y por la eugenesia refleja las prioridades sociales, políticas y económicas del final de la sociedad Victoriana británica (Buss, 1976). El desarrollo del capitalismo moderno creó la necesidad de una fuerza laboral más diversificada, especializada de acuerdo con el nivel de capacidad. La economía capitalista también estaba llegando a depender cada vez más de la medida y cuantificación de sus productos materiales. Una ciencia cuantificable de las diferencias individuales era simplemente una ampliación del modelo exitoso del mundo material al nivel humano. Finalmente, la interpretación genética de Galton de las diferencias individuales era consistente con el clima político existente de liberalismo e individualismo democrático. Como dice Buss (1976), «Dada la creencia de que cada individuo tiene realmente la libertad y la oportunidad de realizar su potencial, se deduce que la estructura jerárquica de clases existente refleja las diferencias innatas en capacidad mental» (p. 54).

LA TEORÍA EVOLUCIONISTA EN AMÉRICA

La recepción y desarrollo de la teoría evolucionista ocurrió de diferente manera en América. En contraste con la creciente tradición empírica y secular de Inglaterra, América era más conservadora y mucho más lenta en renunciar a sus concepciones tradicionales sobre ciencia y religión. Este factor, junto con las condiciones sociales del período posterior a la Guerra Civil, proporcionó un carácter único a todas las formas de la teoría evolucionista americana. El impacto de la teoría evolucionista británica en América puede comprenderse mejor como una sucesión de oleadas que representan las ideas de los principales pensadores evolucionistas –primero Darwin y Spencer, y después hombres como Galton y McDougall, que aplicaron la teoría evolucionista a la genética y a la teoría del instinto social.

Darwinismo Progresista

Aunque el impacto pleno de la teoría evolucionista se retrasó en América a causa de la Guerra Civil, el *Origen de las Especies* de Darwin se introdujo en América a través de una profunda y simpatizante revisión del biólogo de Harvard llamado Asa Gray (1860/1876). En consecuencia, Gray se convirtió en el principal portavoz de Darwin en América, y su defensa ayudó a garantizar que la teoría evolucionista recibiría una atención honesta y justa. En Inglaterra, el darwinismo estaba apoyado por agnósticos inflexibles, como Sir Francis Galton y T.H. Huxley, y las líneas de la confrontación estaban claramente trazadas entre los defensores de la evolución y los defensores de la religión tradicional. Aunque muchos intelectuales buscaron algún tipo de terreno intermedio, existía una creciente minoría de pensadores instruidos que estaban deseando abandonar la religión, en favor de una fe basada solamente en los métodos y principios de la ciencia.

Este conflicto se mostró con toda su crudeza durante el debate entre Thomas Huxley y Samuel Wilberforce, el Obispo de Oxford, en 1860. Cuando el obispo preguntó a Huxley si defendía su descendencia de los monos por parte de la línea paterna o de la materna, Huxley contestó que prefería tener un mono como antepasado a estar emparentado con una persona que utiliza su intelecto para oscurecer la verdad. Para los darwinistas como Huxley no existía una disputa real entre teoría evolucionista y religión. Simplemente Darwin tenía razón y los defensores del cristianismo tradicional estaban equivocados.

El recibimiento del Darwinismo fue mucho más complejo en América. Muchas universidades americanas tuvieron su origen como escuelas de teología, y ningún pensador serio americano hubiese adoptado una posición directamente agnóstica como la del enérgico defensor darwinista Huxley. Asa Gray defendió con firmeza una posición que aceptaba las teorías de variación y selección natural de Darwin, pero vio en ello el ejemplo de un designio último. Detrás del caos y de la matanza de la naturaleza estaban los principios que permitían comprender la naturaleza en términos de leyes universales de progreso. Debajo de la matanza y de la muerte había un reino de orden.

La creencia en la Providencia o en un proyecto de la naturaleza reflejaba la concepción dominante entre los científicos americanos de ese tiempo. Tal concepción ayudaba a reconciliar la visión cristiana tradicional con el supuesto americano de progreso y cambio constante. Desde los tiempos de los primeros asentamientos ingleses, los americanos han creído que tenían una relación especial con Dios y que el destino de su país era la expresión de esa relación. En el siglo XIX, esta original visión puritana adquirió la forma de una teoría más profana del destino manifiesto, donde los americanos sienten que tienen derecho y es su deber extender su civilización a las fronteras de América y más allá. Estaba implícita en esta visión la creencia en el progreso y la idea de que América era la única nación de la historia que comenzó siendo perfecta y buscaba mejorarse (Hofstadter, 1955).

Para muchos americanos la idea de la evolución parecía proporcionar la prueba científica de su creencia en el progreso, pero esta combinación de religión y teoría evolucionista también ayudó a impedir la extensión del darwinismo «puro» en América. Fue pequeño el número de americanos que aceptase el darwinismo como una teoría científica sin concebirla como un ejemplo del último designio. El darwinismo puro sólo atraía a los intelectos más rigurosos, como Chauncey Wright, John Dewey y William James. En consecuencia, el impacto del darwinismo progresista fue irregular. El clima imperante parecía, a corto plazo, asegurar el éxito no de Darwin sino de la versión de Spencer sobre la teoría evolucionista. El darwinismo progresista fue gradualmente absorbido en la tradición intelectual americana y proporcionó una fuerte base para la reforma social. Sin embargo, estos desarrollos, que describiremos con más detalle en los Capítulos 3 y 4, se retrasaron bastante por el éxito de Spencer en América.

«Spencerismo Social»

En contraste con su escasa influencia en Inglaterra, Herbert Spencer obtuvo una enorme popularidad en los Estados Unidos después de la Guerra Civil. De hecho, Perry Miller (1954) ha señalado que el núcleo del «pensamiento» americano de este período, medido solamente en términos del peso del papel impreso, no fue pensamiento en general sino simplemente una recapitulación de Spencer. Spencer fue uno de los precursores de la teoría social moderna y contribuyó a estimular el desarrollo de la sociología americana a través de su impacto en William Graham Sumner y en Lester Ward, que utilizaron la teoría de Spencer para desarrollar modelos opuestos del cambio social. A nivel popular, la teoría de Spencer de evolución social tuvo un gran atractivo que superó con mucho el de Darwin.

La popularidad de Spencer en los Estados Unidos se debe a la compatibilidad entre su concepto de evolución social y el clima de opinión en América en ese momento. Su filosofía subrayaba el individualismo, el laissez faire y la evolución de acuerdo con las leyes universales del progreso. Estas eran creencias americanas esenciales, y resultaba tranquilizador verlas reforzadas por un importante profeta de la ciencia. Más importante todavía fue el hecho de que las especulaciones de Spencer coincidieron con un período de crecimiento sin precedentes en América. Al colocar el proceso de industrialización dentro del marco de la ley natural, Spencer daba sentido al imponente y sorprendente conjunto de fuerzas que configuraban la sociedad americana después de la Guerra Civil. «Leyes» como la oferta y la demanda, la supervivencia del más apto y la eliminación del débil, eran típicas del hombre de negocios y permitía que la naturaleza siguiese su curso. Después de todo, no debería tolerarse ninguna interferencia «artificial» del estado, puesto que tal interferencia solo alteraría las leyes de hierro de la naturaleza. En resumen, la sociedad americana estaba de acuerdo con Spencer y continuaría igual que estaba sin que nadie se interpusiera o se lamentase.

El principal defensor de Spencer en los Estados Unidos, William Graham Sumner (1841-1910), puso todavía más énfasis en el individualismo y en el determinismo social. El acento de Sumner en el individualismo tosco era tan fuerte que incluso sobrepasaba al de la comunidad de empresarios. Se oponía al proteccionismo y al imperialismo y tenía tanto desprecio por el empresario corrupto como por la reforma social. Mantenía que la mente estaba completamente formada por las circunstancias sociales. Las abstracciones y las «verdades universales» por las que la gente pretendía vivir, tales como «honor», «justicia» y «sentido común», son un producto de las condiciones sociales y no deberían utilizarse para orientar la reforma social. El ideal de Sumner era la América agraria de los padres fundadores, que estaba cada vez más fuera de juego con el desarrollo industrial de principios de siglo. Perdió la esperanza en América casi al final de su vida y predijo que la siguiente generación experimentaría la guerra y el caos social. Con él murió el último y mayor defensor del «spencerismo social» de América.

La influencia de Herbert Spencer ha disminuido considerablemente a través de los años, y su importancia como teórico social hace ya tiempo que fue ensombrecida por los pensadores más eminentes de sus días. Este hecho se puso de manifiesto de forma dramática para el tercer autor de este libro, cuando era un estudiante en Londres. Mientras visitaba la monumental tumba de Karl Marx en el cementerio de Highgate, retrocedió sobre la losa cubierta de hiedra para fotografiar el enorme busto de Marx. Al mirar hacia abajo, descubrió que estaba sobre la olvidada tumba de Herbert Spencer.

Eugenesia y Psicología Racial

La popularidad del «spencerismo social» marca la etapa de otra oleada de pensamiento evolucionista británico en América. Esta tercera oleada está representada por las ideas de Sir Francis Galton. Cuando murió Galton en 1911, el movimiento eugenésico había llegado a ser bastante fuerte en los Estados Unidos. Charles Davenport hizo una *Oficina de Registro Eugenésico* en Long Island, con apoyo financiero de John D. Rockefeller entre otros, para determinar las «líneas de sangre más eficaces de América». Se daban cursos de eugenesia en los mejores colegios y universidades del país, y la eugenesia era vista por muchas personas como una panacea biológica para todos los problemas sociales.

El éxito del movimiento eugenésico en América se debía en parte a las condiciones sociales y económicas a principios de siglo. La industrialización llegó con el influjo de la inmigración. Esta alcanzó el máximo entre 1906 y 1915, cuando llegaban cada año aproximadamente un millón de inmigrantes. Además, los orígenes de la inmigración habían cambiado del norte al sur y al este de Europa. Mientras que los inmigrantes anteriores venían de Inglaterra, Irlanda, Alemania y Escandinavia, los nuevos inmigrantes eran polacos, italianos, rusos y judíos. Estos inmigrantes abarrotaban los cen-

tros urbanos de apoyo social y de empleo. Hacia 1910, casi una de cada siete personas en los Estados Unidos había nacido fuera y las grandes ciudades estaban repletas.

Los nuevos inmigrantes eran principalmente campesinos y sus costumbres poco usuales, y además el idioma dificultaba la asimilación. Los problemas que les causaba la urbanización eran extraños para la población nativa. En tales condiciones, tuvo un amplio apoyo la creencia en las diferencias genéticas a lo largo de líneas nacionales y raciales. Esta creencia adquirió respetabilidad científica mediante la aparición de los tests de inteligencia en los Estados Unidos. Los tests americanos se basaron en las escalas desarrolladas por Alfred Binet en Francia, que comenzaron en 1905, pero los americanos ignoraron la perspectiva ambientalista de Binet. En su lugar, prefirieron seguir la explicación genética de Galton sobre las diferencias mentales (Minton, 1988b). Así, cuando H.H. Goddard (1917) pasó tests de inteligencia a muestras de emigrantes seleccionados de Ellis Island, dijo que sus bajas puntuaciones en el test reflejaban diferencias innatas en la capacidad humana y llegó a la conclusión de que el 83% de los judíos, el 80% de los húngaros, el 79% de los italianos y el 87% de los rusos eran débiles mentales. Tales resultados fueron citados por Goddard y otros líderes del movimiento de tests mentales a principios de los años 20, en un intento para influir en la legislación que limitaba la inmigración, pero los datos psicológicos tuvieron relativamente poco impacto sobre las cuotas posteriores de población inmigrante. Los argumentos biológicos de los eugenetistas, como Charles Davenport, habían sesgado ya la opinión de los congresistas (Samelson, 1985b).

Mientras que el movimiento eugenésico en Inglaterra se centró en la identificación y promoción de la crianza selectiva entre personas de capacidad superior, el movimiento eugenésico de los Estados Unidos fue parte de un intento más amplio para mantener la nación «racialmente pura» mediante la limitación de inmigración. Otras expresiones de racismo aparecieron en libros muy difundidos como *The Passing of Great Race* (1916) de Madison Grant y *The Rising Tide of Color* (1920) de Lathrop Stoddard. La oposición a la inmigración alcanzó su cúspide justo después de la I Guerra Mundial y culminó con la aparición del Acta de Inmigración de 1921, que puso fuertes restricciones y cuotas diferenciales a la inmigración extranjera. En 1924 se establecieron nuevas cuotas que eliminaban prácticamente la inmigración del sur y del este de Europa. Este «nacionalismo racial» dentro de los Estados Unidos estuvo acompañado de una política exterior igualmente agresiva, que condujo a la anexión de Hawai en 1893, la disputa de fronteras con Venezuela en 1899 y la Guerra Hispano-Americana en 1898. Tanto en Inglaterra como en Estados Unidos, existía una creciente tendencia a identificar raza y nacionalidad y a usar la supuesta inferioridad de otros grupos como una excusa para la intervención militar.

A comienzos de los años 20, los psicólogos continuaron presentando datos que apoyaban las diferencias raciales en inteligencia. Se opinaba que los blancos eran superiores a los negros y, dentro del primer grupo, los europeos nórdicos sobrepasaban a los de otras partes de Europa. El término «psicología racial» se utilizaba para hacer referencia a una nueva especialidad, donde la psicología se aplicaba al estudio de las diferencias raciales (Samelson, 1978). Existía cierta ambigüedad, sin embargo, en las relaciones entre psicología racial y psicología social. Los primeros textos de psicología social no incluían mucho material sobre inteligencia, raza o pruebas mentales. Sin embargo, los autores de los dos primeros manuales, Edward Ross y William McDougall, escribieron otros trabajos sobre diferencias raciales. Ross había escrito ya en 1912 diversos artículos sobre la inferioridad racial de los inmigrantes del sureste europeo. En 1921, McDougall publicó un libro llamado *Is America Safe for Democracy?* donde apoyaba la eugenesia y la inmigración restrictiva basándose en la creencia de las diferencias de clase social y raciales.

El movimiento eugenésico y la psicología racial mantuvieron cierto grado de respetabilidad científica durante los años 20, pero fueron cada vez más atacadas. Algunos críticos como Franz Boas y Otto Klineberg comenzaron a cuestionar la «imparcialidad» de los tests de inteligencia en poblaciones de habla no inglesa. En 1930 muchos psi-

cólogos no aceptaban ya la hipótesis de las diferencias raciales innatas en la inteligencia. Samelson (1978) señaló los dos factores que contribuyeron a este cambio radical de la opinión psicológica. Primero, la aprobación de la legislación de inmigración restrictiva en 1924 desmanteló el interés en los temas de inmigración. Ahora había un creciente interés por la tolerancia racial entre elementos nativos y extranjeros que ya estaban en el país, y los psicólogos sociales empezaron a centrarse en el estudio de las relaciones raciales. Otro factor fue el creciente número de psicólogos y científicos sociales con antecedentes minoritarios, especialmente judíos, pero también un pequeño número de negros. Estos científicos sociales, a causa de su experiencia personal, fueron especialmente sensibles a la manera en que podían distorsionarse las investigaciones a expensas de los grupos minoritarios. En los años 30, aumentó el debilitamiento de las explicaciones innatas para las diferencias raciales por el impacto de la depresión y el surgimiento del fascismo en Europa.

La popularidad del movimiento eugenésico representó un breve triunfo de las explicaciones biológicas para las condiciones sociales, donde los problemas sociales se atribuían a la debilidad genética dentro de los grupos de inmigrantes y de las minorías raciales. Argumentos similares fueron utilizados para justificar campos de concentración en la Alemania Nazi. De hecho, el movimiento eugenésico en Alemania fue simplemente la otra cara del programa de Galton para identificar y criar personas con capacidad superior. Si las personas superiores debían ser empujadas a tener prole, entonces las inferiores debían ser desanimadas. Los primeros campos de concentración en Alemania contenían personas con defectos genéticos. La tragedia real del movimiento eugenésico fue que las cuotas establecidas en Estados Unidos en 1924 se mantuvieron durante los años 30, y se negó la admisión a millones de refugiados judíos que intentaron emigrar. Como Stephen Gould (1981) ha señalado, nunca podremos saber cuántos murieron en consecuencia, pero esto demuestra que las ideas matan con igual eficacia que las balas.

El determinismo biológico radical de los eugenésicos, junto con sus connotaciones raciales, provocaron una fuerte oposición de los pensadores sociales más progresistas. Dadas las condiciones sociales de los años 30, era imposible cualquier debate desapasionado del problema naturaleza-educación. El movimiento eugenésico ayudó a desacreditar cualquier forma de explicación biológica de la conducta social, y esto fue un gran perjuicio para todas las formas de la teoría evolucionista. Los ambientalistas no estaban de humor para un compromiso y desarrollaron posiciones igualmente radicales, que despreciaban o ignoraban los factores biológicos (ver Freeman, 1983). Esto condujo al desarrollo del conductismo, por un lado, y a la antropología cultural, por otro. Discutiremos estos movimientos en los Capítulos 5 y 6.

WILLIAM McDOUGALL Y LA TEORÍA DEL INSTINTO SOCIAL

Si se considera al movimiento eugenésico como la tercera oleada del pensamiento evolucionista inglés en América, entonces la teoría del instinto social de McDougall puede verse como la cuarta. McDougall no fue el primero en desarrollar una teoría de los instintos sociales. Estas formulaciones eran frecuentes a principios de siglo. Su versión es simplemente la más elaborada, puesto que cambió el énfasis en la conducta reflexiva por algún tipo de fuerza impulsora responsable de la conducta. A diferencia de las teorías evolucionistas previas, la teoría de los instintos sociales no sufrió una modificación en manos de los intérpretes americanos. William McDougall llevó su teoría con él cuando se trasladó de Oxford a Harvard en 1921.

Como mencionamos anteriormente, William McDougall (1871-1938) nació y se educó en Inglaterra y formó parte de la tradición evolucionista británica. Fue una persona con amplia preparación y extensos intereses. Además de su educación formal en Manchester, Cambridge y Londres, viajó al Estrecho de Torres, donde realizó observaciones psicológicas sobre los nativos. Posteriormente estudió la visión del color con George Müller en Göttingen y publicó un libro sobre psicología fisiológica en 1905, que

fue muy considerado en su época. Entre sus últimos escritos existe un texto de psicología general (1923) y uno de psicología anormal (1926), pero su trabajo más influyente con mucho fue la *Introducción a la Psicología Social* (1908).

Aunque este último trabajo trata de la imitación, la sugestión, el desarrollo de los sentimientos y la conducta intencional, es famoso principalmente por su teoría de los instintos, que se consideró el fundamento sobre el que se apoyan los demás procesos. En un pasaje muy característico, McDougall (1936) dice:

> «directa o indirectamente los instintos son los motores principales de toda la actividad humana ... y proporcionan la potencia impulsora que mantiene todas las actividades mentales ... Si eliminamos estas disposiciones instintivas con sus poderosos impulsos, el organismo será incapaz de cualquier tipo de actividad; quedaría inerte e inmóvil como un magnífico mecanismo de relojería sin muelle principal o una máquina de vapor con la caldera apagada». (p. 38)

McDougall desarrolló su teoría de los instintos en parte como una reacción a lo que consideraba una teorización defectuosa de las ciencias sociales. Como estas ciencias eran anteriores a la psicología y a la teoría evolucionista, se basaban en conceptos de la naturaleza humana que con frecuencia eran inadecuados y fuera de época. Era especialmente crítico con la doctrina del hedonismo racional, según la cual las personas buscan tanto placer como sea posible a través del egoísmo ilustrado. Esta explicación era el fundamento tanto de la teoría económica de laissez-faire como de la moralidad utilitaria, pero McDougall la vio como demasiado superficial porque ignoraba los procesos inconscientes y los efectos de la sugestión. Pensaba que el concepto de instinto se utilizaba con frecuencia en las ciencias sociales como una «excusa para la ignorancia», para explicar conductas que no eran bien entendidas.

Para McDougall los instintos estaban compuestos de tres componentes: (1) el cognitivo o perceptivo, que es la tendencia a percibir o prestar atención a ciertos objetos; (2) el emocional; y (3) el conductual, la tendencia a reaccionar en una forma determinada. En algunos animales esta cadena estímulo respuesta está más o menos rígidamente construida a través de la evolución. En los seres humanos, sin embargo, la experiencia previa determina tanto los estímulos a los que prestamos atención como nuestras respuestas a ellos, de forma que la emoción es la única característica invariante.

Como cada instinto está acompañado de una emoción distinta, las emociones pueden utilizarse para identificar instintos. McDougall registró siete instintos con emociones claramente definidas: (1) huida (miedo); (2) repulsión (disgusto); (3) curiosidad (sorpresa); (4) belicosidad (cólera); (5) autohumillación (sentimiento negativos hacia uno mismo); (6) autoafirmación (sentimientos positivos hacia uno mismo); y (7) instinto parental (sentimientos amorosos). Luego añadió otros cuatro —reproducción, gregarismo, adquisición y construcción— que carecían de emociones correspondientes claramente definidas. McDougall pensaba que la alegría, la pena y la sorpresa no eran emociones primarias sino que se experimentaban junto con impulsos primarios y se añadían a su tono emocional. El placer y el dolor no motivaban a la conducta, simplemente indicaban si la conducta había tenido o no éxito en la realización de un impulso instintivo.

La modificación de los instintos puede verse con mucha claridad en el caso del miedo. El miedo es una reacción natural a cualquier cosa percibida como peligrosa, pero los animales pueden aprender a temer cosas a las que eran previamente indiferentes y pueden llegar a ser indiferentes a objetos que previamente temían. Los ruidos fuertes, por ejemplo, parece que producen instintivamente miedo en muchos animales, pero los ciervos que pastan cerca de las vías del tren muestran poco temor. La huida es una reacción natural al miedo, pero podemos aprender a responder ante objetos alarmantes ocultando nuestras emociones o enfrentándonos a ellos de forma racional. De esta forma, puede modificarse el instinto de huida tanto en términos del estímulo que la

provoca como en cuanto a nuestra respuesta, pero la experiencia emocional del miedo continúa siendo más o menos la misma.

El asco también parece ser una reacción innata y los objetos con los que se asocia tienen tendencia a generalizarse. En los niños, el asco se dirige con frecuencia hacia los olores y los sabores repugnantes. Se han encontrado expresiones faciales asociadas con el asco hasta en recién nacidos, cuando se coloca una sustancia amarga en su lengua. De adultos, pueden provocar asco personas, alimentos y hasta escenas de películas, aunque lo que las personas encuentran asqueroso varía muchísimo con la experiencia.

McDougall consideró sus instintos sociales como una lista tentativa sujeta a verificación posterior. La investigación psicológica ha proporcionado más evidencia para algunos impulsos que para otros. La localización del sistema de activación reticular dentro del cerebro, por ejemplo, y los experimentos en que los monos manipulaban juguetes y objetos sin finalidad especial (p.e., Harlow, 1953) han confirmado en términos generales que la curiosidad es un impulso innato. Además, este impulso tendría una considerable ventaja desde un punto de vista evolutivo, porque los animales curiosos explorarían su ambiente y descubrirían rutas de huida y recursos antes de estar en peligro. Existe actualmente bastante evidencia etológica de que la dominación y la sumisión juegan un gran papel en la interacción social. La manifestación de dominio ayuda a establecer jerarquía en los animales sociales y da preferencia en alimentos y pareja a los individuos dominantes. La manifestación de sumisión tiende a inhibir los ataques de los individuos más dominantes y se encuentra tanto en los animales como en los seres humanos.

McDougall postuló un instinto parental en lugar del instinto materno más ampliamente aceptado. La naturaleza parece preservar a las especies de dos formas distintas —mediante un exceso de producción de prole, como ocurre en los insectos y peces, o mediante el instinto materno, que es más característico de pájaros y mamíferos. El instinto parental es muy fuerte en los primates superiores a causa del prolongado período infantil. McDougall piensa que el instinto parental era uno de los impulsos biológicos más fuertes y que los varones también lo heredaban, aunque en forma más débil, a través de la trasmisión cruzada de las características sexuales. Puede observarse este proceso en el desarrollo físico de muchas especies y es el responsable de los cuernos y astas en las hembras de ciertas especies de ovejas y ciervos, y se podría añadir, de los pezones en los varones. McDougall creía que el instinto parental estaba presente en todas las especies donde la vida familiar fuese la norma, y en los seres humanos se generaliza al indignarse por el maltrato de cualquier criatura desamparada.

McDougall, al principio, sólo se ocupó brevemente del instinto de reproducción, pero en 1914 añadió un capítulo más sobre el instinto sexual en la octava edición, en parte para tratar con el creciente interés en el psicoanálisis. Aunque McDougall la registró como un ejemplo de instinto sin emoción, la emoción es evidentemente la lujuria. Se puede pensar que cierta delicadeza por su parte o por parte de su audiencia, le impidió mencionarla.

Algunos de los instintos de McDougall parecen bastante sospechosos. Como las conductas de apropiación están muy generalizadas en los seres humanos y animales, McDougall postuló un instinto para explicarlas. Sin embargo, se puede defender que la necesidad de apropiación está con frecuencia al servicio de otros impulsos más básicos (p.e., Klineberg, 1940). La apropiación en los animales es un medio para conservar y consumir más adelante el alimento. Entre las personas, la apropiación parece ser, al menos en parte, un medio para obtener poder y prestigio. El instinto final de McDougall, la necesidad de construir, también parece derivarse de otros. Las personas pueden construir refugios para calentarse y protegerse, pero el juego de los niños y el trabajo importante de los adultos parece provenir de la necesidad más general de mantenerse activos. Los experimentos con monos han demostrado que lo que está biológicamente establecido no es precisamente el deseo de ver un estímulo nuevo, sino el deseo de manipularlo. Este impulso, al igual que la curiosidad, es capaz de grados muy altos de

refinamiento en los humanos y puede conducir a la persecución de actividades intelectuales y artísticas.

McDougall señaló que la fuerza de estos impulsos varía de individuo a individuo y hasta puede no aparecer en algunos. Dice, por ejemplo, que «existen entre los célibes de nuestra población algunas personas que sólo conocen el deseo sexual de oídas y que lo perciben como una extraña locura de la que afortunadamente están libres» (1936, p. 235). Existen hombres, y hasta alguna mujer, que carecen de instinto parental y otros que no tienen belicosidad. Estas disparidades ayudan a producir diferencias entre las personas tanto en el tipo como en la fuerza de la motivación.

Es interesante observar que, aunque McDougall aparece como el que proporcionó el golpe mortal a la teoría de los instintos a causa de la proliferación interminable de instintos, su lista es bastante pequeña. Los estudios modernos de expresión facial han confirmado en términos generales una gran parte de las emociones específicas de su lista (p.e., Izard, 1971). Existen expresiones faciales distintas para el miedo, el asco, la curiosidad y el cólera que aparecen en el nacimiento o poco después. Aunque no existen expresiones faciales para la autohumillación y la autoafirmación, existen movimientos corporales asociados a la dominación y a la sumisión que se manifiestan no sólo en los seres humanos sino también en los animales. McDougall reconoció el peligro de postular demasiados instintos y hasta previno contra ello: «Postular con ligereza una cantidad y variedad indefinida de instintos humanos es una forma fácil y ramplona de solucionar los problemas psicológicos, y es un error casi tan serio y común como el error opuesto de ignorar todos los instintos» (1936, p. 75).

La teoría de los instintos sociales de McDougall no fue la única versión que apareció en Inglaterra (van Ginneken, 1988). De hecho, en 1908, cuando apareció el primer manual de McDougall, aparecieron también otras dos publicaciones sobre los instintos sociales. Una, *Herd Instinct and its Bearing on the Psychology of Civilized Man*, la escribió Wilfred Trotter (1872-1939), un cirujano del London University College Hospital. Mantenía que, como los individuos temen la soledad, se ponen bajo la influencia de la manada o la muchedumbre. Tales individuos se hacen susceptibles a los líderes y buscan el reconocimiento de ser miembros de la manada. Es probable que, por medio de su cuñado, Ernest Jones (el biógrafo de Freud), Trotter ayudara a configurar la noción de Freud de la horda primitiva y del origen prehistórico del superego. El segundo libro, *Human Nature in Politics* (1908), fue escrito por Graham Wallas (1859-1932), un activista del movimiento socialista inglés. Wallas estudió el papel de las fuerzas irracionales en la política y defendió la necesidad de educar tanto a políticos como al público en general, para que pudiesen llegar a conocer los procesos psicológicos inconscientes que configuran sus vidas.

Las teorías de los instintos sociales parecían tener un atractivo especial para la sociedad inglesa de la época de Eduardo VII. Van Ginneken (1988) observa que, en la primera década del siglo XX, el dominio económico inglés era desafiado tanto por Alemania como por los Estados Unidos, y el destino del Imperio estaba comenzando a tambalearse por las tensiones en Irlanda y en África del Sur. El individualismo competitivo y el capitalismo laissez-faire, que había dominado la sociedad victoriana, estaba dando paso a la búsqueda de la solidaridad colectiva y de la reforma social. Las personas se sentían ahora atraídas por el concepto darwinista de instintos sociales más que por el énfasis en la lucha por la existencia y la supervivencia del más apto.

La teoría de los instintos sociales también llegó a ser influyente en América. Tanto Edward L. Thorndike en *The Original Nature of Man* (1913) como Robert S. Woodworth en *Dynamic Psychology* (1918) representan esta tendencia. En su discurso a la Asociación Americana de Psicología, John Dewey (1917) anunció que la ciencia de la psicología social debería estar fundamentada en la doctrina de los instintos. La misma década estuvo marcada por la difusión de las ideas freudianas, con su fuerte énfasis en el impulso sexual. Pero no todo era tranquilidad entre los teóricos de los instintos.

EL ASALTO A LA TEORÍA DE LOS INSTINTOS

En 1919, Knight Dunlap publicó el primero de una serie de artículos críticos. Pensó que la tendencia básica a desarrollar una psicología social sobre la base de los instintos, conducía a tantas psicologías sociales distintas como clasificaciones existían y citó a McDougall, Trotter y a Freud como ejemplos. También mantenía que agrupar las actividades en «instintos» era útil como asunto de conveniencia, pero que se convertía en peligroso una vez que se comenzaba a sugerir que las respuestas estaban biológicamente determinadas, como ocurría con los escritores que postulaban un «instinto belicoso» y por tanto deducían que la guerra era inevitable.

Kuo (1921) fue más lejos y defendió que cada disciplina tendía a generar su propia lista de instintos. Los psicólogos sociales enumeraban instintos que eran socialmente significativos, mientras que los economistas y los teólogos descubrían otros bastante diferentes. Luther L. Bernard (1924) recogió 5684 términos de aproximadamente 500 escritores y mostró que podían agruparse en 22 clases. Algunos términos, como sexo, autoafirmación y gregarismo, aparecían con más frecuencia que otros, pero también en estos había un amplio desacuerdo.

El concepto de instinto estuvo tan confuso durante este período que tanto McDougall (1908) como Bernard (1924) proporcionaron amplios resúmenes de su mal uso, antes de proporcionar definiciones muy distintas de los suyos propios. No era anormal encontrar escritores que hablaban de «el instinto de redimir sujetos cristianos», «el instinto de momificar cadáveres» o «el instinto de conversar con el dependiente mientras un compañero se lleva los plátanos». Bernard (1924) definió el instinto como «una respuesta específica a un estímulo específico» (p. 126) y después continuaba diciendo que las conductas de este tipo raramente ocurren en humanos. Intentó demostrar que muchos de los instintos de McDougall no eran universales sino culturalmente adquiridos.

John Dewey (1922), uno de los primeros defensores de la teoría de los instintos, también cambió su postura. Dijo que era difícil identificar instintos porque las mismas conductas pueden tener muchos motivos diferentes, y el mismo motivo puede expresarse en formas muy distintas. Ir a la guerra, por ejemplo, puede estar motivado por hostilidad o puede apoyarse en necesidades tales como curiosidad, aventura o compañerismo.

Pero los teóricos de los instintos utilizaron argumentos propios. Edward C. Tolman (1923) mantuvo que las críticas válidas a la teoría de los instintos descansaban en dos objeciones –la no variabilidad y la clasificación arbitraria. Pensaba que los estudios animales rechazaban una teoría puramente refleja de los instintos, porque no existía nada en la naturaleza parecido a un patrón reflejo establecido. Hasta conductas como la construcción de nidos por los pájaros, no se producen de una forma precisa e invariable debido a los obstáculos y al aprendizaje. Sin embargo, mantiene que aun cuando todas las conductas fuesen adquiridas o modificadas por medio de la asociación estímulo-respuesta, esto no impediría la posibilidad de los instintos. Los instintos son simplemente aquellas asociaciones que *debían* ser adquiridas o aquellas que se adquirían con *más facilidad*.

Tolman pensaba que la gran cantidad y la clasificación arbitraria de los instintos se debían principalmente al abuso de los sociólogos y de los economistas, pero esto no impedía la posibilidad de una «clasificación auténticamente psicológica». En un artículo titulado «*Can instincts be given up in psychology?*» (1922), llegó a la conclusión de que «tenemos que aceptar que los *instintos no pueden ser eliminados de la psicología*, sino que por el contrario deben mantenerse, y mantenerse bajo concepciones tales como la del ajuste del impulso» (p. 152).

Y Tolman estaba en lo cierto, al menos a corto plazo. Hasta Dunlap, que se había alzado contra la teoría de los instintos, incluyó en su libro *Elements of Scientific Psychology* (1922) una lista de nueve «deseos fundamentales». Eran el alimento, la defecación, el descanso, la actividad, el refugio, la conformidad, el dominio, la protec-

ción parental y la gratificación sexual. Floyd H. Allport (1924) también rechazó la noción de conducta heredada en los seres humanos, pero llegó a postular «reflejos intencionales humanos» como el avance y la retirada, el rechazo, la belicosidad, el hambre y el sexo. Emory Bogardus (1924) dedicó siete capítulos de su texto a la «naturaleza humana», mientras que Charles Ellwood utilizó los términos de «impulsos innatos» y de «tendencias instintivas».

A finales de los años 30, el tema de los instintos no estaba en absoluto resuelto. Otto Klineberg (1940) dedicó casi un tercio de su texto a la cuestión de la naturaleza humana. Decía que los instintos, o lo que llamaba «motivos confiables», podían identificarse mediante la existencia de tres criterios: (1) a través de especies; (2) fisiológico; y (3) transcultural. El sexo, la conducta maternal y la autoconservación se fundamentan fisiológicamente y son universales, pero se modifican por factores sociales y pueden no aparecer en casos individuales. La agresión, la huida y la autoafirmación tienen correlaciones fisiológicas, aparecen en animales y humanos, pero no son universales y con frecuencia se destacan por condiciones sociales como la escasez y la competición. El gregarismo no tiene ninguna correlación fisiológica conocida, pero es común en los animales y universal en los humanos. La apropiación no tiene fundamento fisiológico, con frecuencia sirve a impulsos más fundamentales entre los animales, muestra amplias diferencias culturales e incluye la propiedad comunitaria.

Aunque la teoría de los instintos no desapareció como resultado de la crítica, se debilitó mucho y nunca volvió a tener el papel central que tuvo con McDougall. Al margen de lo que aseguraban los defensores (p.e., McDougall, 1908; Tolman, 1922, 1923) de que los instintos eran tendencias y no conductas rígidamente construidas, los críticos continuaron atacando la teoría de los instintos por la rigidez que manifestaba. En gran medida, defensores y críticos se cruzaban en sus propósitos —un grupo defendía la noción de *tendencia* instintiva sujeta a una considerable variación cultural, y el otro argumentaba que los *reflejos* instintivos no existían.

El ataque a la teoría de los instintos se produjo no precisamente por razones científicas, sino a causa de que para muchas personas significaba un concepto fijo de la naturaleza humana con poca variabilidad –dos ideas opuestas a los ideales americanos de progreso e individualidad. Como anteriormente mencionamos, desgraciadamente McDougall había publicado un libro en 1921 titulado *Is America Safe for Democracy?* que asociaba su pensamiento con el movimiento eugenésico. Sin embargo, esta asociación es enteramente innecesaria. Tanto la eugenesia como la teoría de los instintos sociales se centran en factores biológicos, pero es fácil mantener la posición de que los seres humanos son criaturas biológicas sujetas a las leyes de selección natural y que han adquirido ciertos impulsos biológicos como resultado de la evolución, sin postular que los impulsos o las capacidades varían entre las razas. Además, la universalidad de los rasgos y de las características se utiliza a menudo como prueba de su base genética (p.e., Darwin, 1872; Klineberg, 1940). Como Gould (1981) ha señalado en su libro *The Mismeasure of Man*, «La herencia llega a ser un instrumento para asignar grupos inferiores sólo cuando se combina con la creencia en la clasificación jerárquica y en la valía diferencial» (p. 307). De hecho, lo que sorprende en el primer libro de McDougall, *Introduction to Social Psychology*, es la casi total carencia de comentarios racistas dado el clima racista de la época.

Al asociar la teoría de los instintos sociales con el cada vez más impopular movimiento eugenésico, McDougall garantizó prácticamente la muerte de las explicaciones biológicas para la conducta social. McDougall (1930) atribuyó posteriormente la recepción hostil que recibió en los Estados Unidos, a la publicación de su libro *Is America Safe for Democracy?*, pero esta fue simplemente una de la larga serie de equivocaciones trágicas. Era simplemente la tragedia de este brillante hombre que constantemente se subía al barco, por decirlo así, justo en el momento en que todo el mundo lo abandonaba. Introdujo la noción de instintos sociales justo antes de que la teoría fuese atacada. Su libro *The Group Mind* (1920) apareció justo antes de que la crítica terrible de Floyd Allport (1924) destruyese el concepto para todos los propósitos prácticos. Y empleó sus

años finales en la Duke University trabajando sobre genética Lamarckiana e investigación psíquica. Jones (1987) ha demostrado que la imagen de McDougall realizada por el *The New York Times* antes de 1906 y en 1940 era significativamente más negativa y satírica que la de otros dos psicólogos (Joseph Jastrow y Edward L. Thorndike) que fueron citados un número parecido de veces. Durante los años 60, las referencias a los instintos sociales habían desaparecido del todo de los manuales de psicología social, insinuando una tendencia que ha llegado a ser muy familiar dentro de la psicología social americana. Si no se puede desacreditar un concepto, al menos se le puede ignorar y con el tiempo desaparecerá.

La crítica más seria a la teoría del instinto social, sin embargo, es que no puede explicar la diversidad de la conducta social humana. Las teorías más elaboradas, como la de McDougall (1908), reconocían que los instintos proporcionaban la «chispa» para la conducta social pero que estas necesidades pueden realizarse de formas muy diferentes. Hasta impulsos básicos como comer y beber sufren una considerable modificación cultural. Si los instintos pueden manifestarse en formas muy distintas, entonces se tiene que explicar no por qué ocurren sino por qué toman una forma particular en lugar de otra. Una explicación adecuada requiere la comprensión del contexto social general –y la búsqueda de esta comprensión condujo a un cambio de las explicaciones biológicas hacia las basadas en la sociología.

3. PSICOSOCIOLOGÍA

Si el texto de William McDougall (1908) de psicología social se acepta como un manual inglés, entonces es relativamente fácil defender la postura de que la psicología social americana apareció como una disciplina dependiente de la sociología. Es cierto que durante las tres primeras décadas del siglo XX, la sociología y la psicología social estuvieron tan estrechamente relacionadas que las dos disciplinas eran casi idénticas. Ocho de los once textos publicados entre 1908 y 1928 estaban escritos por sociólogos, y otros dos (Gualt, 1923; Dunlap, 1925) por psicólogos desde una perspectiva tan similar que no se podían distinguir. La única excepción fue el texto escrito por Floyd H. Allport (1924), y que discutiremos en el Capítulo 5.

La razón de que los sociólogos tengan un comienzo más rápido que los psicólogos es porque ya había bastante literatura sociológica sobre temas socio-psicológicos en la época en que se escribió el primer manual. De hecho, el primer texto americano de psicología social, escrito por Edward Ross en 1908, fue simplemente un resumen y una síntesis de la literatura existente. Los autores que Ross cita no eran conscientes de que estaban creando una nueva disciplina. Escritores como Charles Horton Cooley, Emile Durkheim y Gabriel Tarde simplemente analizaban materias socio-psicológicas dentro del contexto más general de temas sociológicos. En 1908, esta literatura creció lo suficiente como para que Ross decidiera reunirla en un texto llamado *Social Psychology: An Outline and a Source Book*.

Esto no significa menospreciar la contribución de Ross. Al resumir la literatura existente, Ross creó prácticamente la disciplina de psicología social como una materia distinta. La comparación entre el libro de Ross y el de McDougall resulta tan sorprendente que muchas personas han dicho que tienen poco en común salvo el título. Mientras que McDougall se centra principalmente en los instintos sociales, Ross destaca los factores sociales adquiridos a través de la imitación y la sugestión, y se apoya en escritores franceses, como Tarde y Le Bon, así como en los sociólogos americanos contemporáneos. La síntesis de las tradiciones francesa y americana, y su vinculación con la posición inglesa basada en la teoría evolucionista, contribuyó a impulsar el debate sobre la participación relativa de la naturaleza y la educación, y marcó a la psicología social americana durante las siguientes dos décadas.

Ross no entiende la psicología social como una disciplina distinta. La define como «como un estrecha parcela en la provincia de la sociología» (Ross, 1908, p. vii). El autor del segundo texto americano de psicología social, Charles Ellwood (1917), comparte esta opinión y piensa que «psicología social» es exactamente otro nombre de «sociología psicológica» o lo que denominó «psico-sociología». Aunque en general se pensaba que la sociología y la psicología social eran equiparables, el origen común y la superposición de contenido de las dos áreas hacía difícil determinar si la psicología social surgió como una rama de la sociología o si la sociología podía entenderse mejor como una especialidad dentro de la psicología social. Precisamente por la gran conexión existente entre sociología y psicología social a principios de siglo, puede ser útil comenzar con una breve discusión sobre el origen de la sociología en América.

LA INSTITUCIONALIZACIÓN DE LA SOCIOLOGÍA AMERICANA

Aunque el trabajo de Comte, Spencer, Sumner y Ward proporcionó una base teórica para la sociología en América, el desarrollo real de la sociología, especialmente de la sociología académica, fue más el resultado de las peculiares circunstancias del período posterior a la Guerra Civil. Una gran parte de la inspiración para establecer la sociología académica surgió del espíritu de reforma asociado con el movimiento de ciencia social que comenzó durante la Reconstrucción en América. Este movimiento estaba dominado por reformadores protestantes de clase media, que buscaban remedio a los problemas sociales provocados por una rápida industrialización de la sociedad urbana. La sociología académica de América se desarrolló paulatinamente desde un movimiento de base para la reforma social hasta convertirse en una disciplina más definida que, poco a poco, ganó aceptación en las universidades americanas.

En 1878, una asamblea de predicadores de la Biblia formaron la *Chautauqua Library* y el *Scientific Circle*, que pretendían educar a sus miembros en los problemas sociales del momento. El círculo estaba organizado como un seminario o grupo de estudio, que duraba cuatro años y finalizaba con un certificado. Esto era parte de una gran asamblea llamada el *Chautauqua Movement*. En una época en que las universidades estaban cerradas a los llamados radicales, Chautauqua proporcionó un lugar seguro a conocidos críticos sociales. Durante un breve período, Chautauqua se convirtió en una comunidad de investigación que reunió a famosos educadores a lo largo y ancho de América, como por ejemplo a Charles Eliot, el presidente de la Universidad de Harvard, a Herbert Adams, el presidente de la John Hopkins y a William Harper, el futuro presidente de la Universidad de Chicago. En 1893, el *Chautauqua Movement* constituyó el *Instituto Americano de Sociología Cristiana*, que tenía como objetivo «la aplicación de las tradiciones y principios morales del Cristianismo a las problemas sociales y económicos de los tiempos actuales» (Obershall, 1972, p. 201).

El período de posguerra también provocó un desarrollo sin precedentes en la educación superior. De 1870 a 1920, la población de universitarios aumentó de 52.000 a casi los 600.000, el número de profesores pasó de 5.553 a 48.615, y el número de instituciones se duplicó. Este crecimiento fue acompañado de la exigencia de mayor especialización y profesionalización. El típico profesor de 1870 era un aprendiz de todo y oficial de nada, que enseñaba de cualquier cosa desde topografía hasta filosofía moral. Para establecer unas normas más rigurosas, las universidades americanas adoptaron paulatinamente el modelo alemán de educación titulada, que subrayaba la investigación y la tesis doctoral dentro de un área de especialización. El primer programa de titulados se hizo en la Universidad John Hopkins en 1876, utilizando el modelo alemán, y pronto le siguieron las demás instituciones americanas.

La *American Social Science Association* tuvo mucha influencia en la promoción de las ciencias sociales durante este período (Haskell, 1977). Fundada después de la Guerra Civil siguiendo el estilo de la *British Association for the Advancement of Science*, la American Social Science Association fue una amplia coalición de aficionados a la investigación social formada por académicos, sacerdotes, filántropos y teóricos sociales. Aunque sus miembros se parecían poco a los científicos sociales modernos, la asociación contribuyó a desarrollar la sociología moderna patrocinando algunas organizaciones científicas y de reforma, como la National Prison Association, la Civil Service Reform Association y la National Conference of Charities and Corrections (más adelante conocida como la National Conference of Social Work). Esta última organización fundó una comisión para la enseñanza de la sociología en los institutos de enseñanza superior. La profesionalización convirtió el movimiento para la reforma social en varias disciplinas distintas, como la sociología, la economía y la ciencia política.

La alianza entre sociología y reforma social continuó hasta bien entrado el siglo XX, aunque el énfasis cambió de la reforma cristiana a formas más profanas de cambio social típicas de la era progresista. Durante este período, la sociología se orientaba hacia problemas concretos y carecía de un núcleo central teórico o metodológico.

Aunque esto se convirtió en un gran problema a la larga, a corto plazo proporcionó un gran atractivo a la sociología. Dado el gran interés por la reforma social durante el período progresista, cada vez más individuos con sensibilidad social se dirigieron a la sociología como una forma de entender y orientar los problemas de la época.

La gran mayoría de los primeros sociólogos académicos americanos se formaron en economía. Setenta y uno de los 115 fundadores de la *American Sociological Society* eran también miembros de la *American Economic Association*, incluyendo todas las grandes figuras de principios de siglo (Oberschall, 1972). Pero hacia 1891, la sociología era lo bastante independiente como para constituir la primera cátedra de sociología en Columbia y se contrató a F.H. Giddings, un periodista, para ocupar el puesto. Giddings no tenía estudios superiores pero era un miembro activo de la American Economic Association y había enseñado sociología en Bryn Mawr. Bajo su dirección (o quizá a pesar de ella), Columbia se convirtió en uno de los dos centros más importantes de la sociología americana.

Sin embargo, el auténtico centro de la investigación sociológica de esta época estaba en la Universidad de Chicago. Albion Small, un historiador y promotor de la sociología, fue a la Universidad de Chicago en 1892 para constituir un departamento de sociología de primera categoría. Small fue un gran impulsor de la sociología, fundó el *American Journal of Sociology*, y se rodeó de los mejores pensadores sociales de esa época —W.I. Thomas, Robert Park y George Herbert Mead. El *American Journal of Sociology* fue una mezcla de trabajos académicos, tesis doctorales de Chicago y artículos populares escritos para una audiencia progresista; ayudó a que la reputación de la Universidad de Chicago la convirtiese en *el* centro de la investigación sociológica. A diferencia de Small, Giddings se rodeó de pensadores casi siempre de segunda fila para que no fueran una amenaza a su autoridad, y su dogmatismo, prejuicio y vanidad consiguieron que el Departamento de Sociología de Columbia estuviese menos desarrollado. Aunque Columbia constituyó la primera cátedra de sociología, la Escuela de Chicago dominó la sociología americana a lo largo de los años 20 y 30 (ver Capítulo 4).

La estrecha relación entre sociología y reforma social originó ciertas dificultades a los que intentaban que la sociología fuese una disciplina académica. Los partidarios de la academia, como Albion Small, tenían que hilar fino. Small reconoció la importancia de defender los valores cristianos, pero pensaba que una relación demasiado estrecha entre la sociología y la reforma social debilitaría la credibilidad académica de la nueva disciplina. Según Small (1905), «La Sociología hizo su entrada en la competición universitaria sin ningún programa o contenido intelectual o científico, de una forma absolutamente oportunista, para contentar las exigencias de estudiantes, reformadores, filántropos y trabajadores sociales en relación con la formación vocacional, antes de que se establecieran las escuelas profesionales de trabajo social» (p. 2). Los sociólogos tuvieron primero la convicción de que existía algo que estudiar y después era necesario encontrarlo. Si existía un tema que unificara a los primeros sociólogos, este era la certeza de que la sociología constituía una disciplina diferente con una perspectiva única y el acuerdo general de que las bases adecuadas para comprender la conducta humana deberían encontrarse, no en los procesos biológicos que se producen dentro del individuo, sino en las instituciones sociales de la cultura contemporánea.

TEORÍA SOCIAL FRANCESA

La ausencia de una base teórica firme obligó a los sociólogos americanos a recurrir a teorías europeas más conocidas. La teoría evolucionista británica desempeñó un gran papel en las primeras explicaciones de la conducta social, pero poco a poco dejó libre el camino a teorías de orientación más sociológica casi siempre de origen francés. Aunque había ciertas semejanzas entre Francia y Estados Unidos, puesto que ambas estaban pasando por unos cambios industriales urbanos, la teoría social francesa era única por dos razones (Apfelbaum y McGuire, 1985).

En primer lugar, Francia tuvo una serie de revueltas sociales que fueron más graves que las de Estados Unidos. La teoría social francesa fue, bajo muchos aspectos, una reacción a las inquietudes sociales y políticas que se produjeron entre la Revolución Francesa de 1789 y la Tercera República establecida en 1870. Siete gobiernos entraron y salieron en este período, incluyendo dos repúblicas, dos imperios y tres monarquías. Estos gobiernos hicieron catorce constituciones distintas. Muchas personas que todavía vivían a principios de siglo habían visto las barricadas de París, abdicar al Rey Luis Felipe y la proclamación de la Segunda República. También habían visto a esta república convertida en el Segundo Imperio y después perderse en el olvido por la Comuna de París (Merton, 1960). La inquietud social constante y la decadencia evidente de Francia como potencia internacional, hicieron pensar a muchos que la Revolución Francesa había privado a Francia de sus mejores elementos provocando una serie de regresiones evolutivas. Algunos escritores, conocidos como el movimiento decadente, compararon a la Francia de primeros de siglo con la del antiguo régimen y llegaron a la conclusión de que Francia era una nación que estaba en medio del deterioro político y moral (McGuire, 1987).

La segunda característica exclusivamente francesa fue su conocido interés y su investigación de la hipnosis. Tarde y Le Bon formaban parte de una larga tradición francesa que comenzó con Franz Anton Mesmer (1734-1815). Mesmer se formó en Viena pero trabajó en París. Desarrolló la teoría del «magnetismo animal» universal, que existe en todo el mundo animal aunque se distribuya de forma desigual. Algunos individuos, como él mismo, tienen concentraciones muy altas y, por tanto, pueden curar a otros que sean deficitarios y propensos a enfermar. Esta teoría es en parte la responsable de plantear que la hipnosis implica algún tipo de poder misterioso que posee el hipnotizador. Mesmer obtuvo riqueza y muchos partidarios con las sesiones de «magnetismo animal», antes de verse obligado a abandonar su práctica.

El primer estudio científico de la hipnosis no se desarrolló en Francia sino en Inglaterra. James Braid (1843/1899) realizó experimentos controlados sobre la sugestión hipnótica, observó que correlacionaba con una reducción de la conciencia y además introdujo el término de «hipnotismo» para describir el proceso. Sin embargo, el concepto de hipnosis volvió a Francia donde fue adoptado tanto por la escuela de Nancy (Bernheim, 1844) como por sus competidores del Hospital de la Salpêtrière en París (Charcot, 1878). Jean-Martin Charcot pensaba que la capacidad de ser hipnotizado era un signo de histeria y se limitaba a un pequeño grupo de individuos que estaban biológicamente predispuestos, mientras que Hippolyte Bernheim y sus colegas la trataron como un fenómeno psicológico relativamente universal. De todas formas, no existen muchos datos de que Tarde y Le Bon realizaran una distinción clara entre las dos escuelas y se referían indistintamente a ambas en función de sus propósitos. De Charcot recogieron la relación directa entre sugestionabilidad y psicopatología. Bernheim les facilitó ampliar las nociones de sugestionabilidad e hipnosis a las diversas formas de conducta de masas, entendiendo que estaban muy extendidas y eran bastante comunes. El concepto de hipnosis simplemente sirvió como una metáfora poderosa que era fácilmente comprendida por la comunidad no científica y que se utilizaba para desacreditar a los diversos movimientos socialistas y sindicalistas, bastante comunes en el París de la época (Apfelbaum y McGuire, 1985).

Le Bon equiparó la conducta de masas con la conducta individual bajo los efectos de la hipnosis y pensó que muchas acciones que parecían deliberadas y conscientes, sólo lo parecían porque su causa no era conocida. Utilizó la idea de sugestión inconsciente para explicar la conducta de masas, mientras que Tarde fundamentó su teoría de la conducta social sobre un concepto muy relacionado, la imitación, que entendía como una forma de sonambulismo («sonambulismo social»). El concepto de hipnosis proporcionó respetabilidad científica a la noción de psicología de masas, a causa de la gran cantidad de trabajo experimental y clínico que se realizó por la época. Estos autores pusieron de manifiesto, por medio de la imitación y de la sugestión, la gran importancia que tiene el estímulo social para la configuración de la conducta; y por eso se reconoce

actualmente que la psicología social se desarrolló a partir de sus ideas (Murphy y Murphy, 1931).

Los tres temas que dominaron la psicología social durante sus primeras décadas fueron la imitación, la sugestión y el concepto general de «mente de grupo». Tarde y Le Bon se ocuparon de los dos primeros y fueron citados con frecuencia por los autores americanos de principios de siglo. El conocido sociólogo francés, Emile Durkheim, fue muy poco citado pero es importante porque desarrolló uno de los modelos más complejos de lo que más adelante se conoció como el concepto de mente de grupo. Durkheim fue adversario de Tarde y su debate obligó a Tarde a adoptar una postura más individualista, que posteriormente tuvo mucha aceptación en los Estados Unidos. El individualismo de Tarde era especialmente compatible con el clima social de América, que estimulaba la iniciativa individual y la economía de laissez-faire. En tanto que la psicología de masas se ocupaba de la conducta de grupos, el uso de la hipnosis como metáfora la limitaba a los procesos que ocurrían dentro del individuo, y esto se contraponía a la perspectiva colectiva desarrollada por Durkheim.

Gustave Le Bon (1841-1931)

Le Bon nació en Nogent-le-Rotrou en Normandía y fue un médico de provincias que abandonó la medicina para divulgar la ciencia. Continuaba una larga tradición de panfletarios y eruditos diletantes, como Mesmer y Saint-Simon. El conservadurismo político de Le Bon le alejó de los pensadores más progresistas de esa época, impidiéndole la entrada en las universidades, pero tuvo el suficiente éxito como para vivir de sus escritos y relacionarse con los ricos y famosos.

El libro de Le Bon *Psychologie des Foules* está considerado como el primer tratado amplio sobre psicología de las masas. De hecho, llegó a ser tan influyente que Gordon Allport (1954a, 1968) mantuvo que quizá era el libro más importante escrito en psicología social. Le Bon trató muchos temas que después formaron el núcleo de la psicología social. En este pequeño libro, que tiene menos de doscientas páginas en cualquier edición reciente, Le Bon no solo se ocupa de la conducta de masas sino también de la conformidad, la nivelación del gusto, la cultura popular, la autoalienación, el liderazgo y el papel del inconsciente en la conducta social.

Sin embargo, existen dudas de la originalidad de las ideas de Le Bon. Cuando apareció el libro en 1895, Scipio Sighele, un abogado y criminalista italiano, acusó a Le Bon de plagio (van Ginneken, 1985). Sighele, que había publicado un libro sobre conducta de masas en 1891, acusó a Le Bon de piratear una gran parte de su trabajo. Le Bon, sin llegar a reconocerlo, utilizó al parecer muchas ideas de Tarde, al igual que de otro médico francés, Herni Fournial, que también escribió sobre conducta de masas.

Aunque la credibilidad de Le Bon como pensador original parece ser dudosa, se le puede reconocer con justicia que desempeñó un gran papel en provocar el interés por la psicología social. *La Psychologie des Foules* tuvo 45 ediciones y se tradujo a 16 idiomas distintos. Los escritos de Le Bon fascinan y ofenden al mismo tiempo. Mediante el estudio de grupos temporales (muchedumbres), Le Bon fue capaz de identificar los principios psicológicos que consideraba característicos de los grupos en general —pérdida de individualidad, conformidad rígida y liderazgo. Al ocuparse de tantos temas, Le Bon sólo fue capaz de tratarlos un poco superficialmente, pero su impacto fue casi tan fuerte en sus críticos como sobre sus defensores. El trabajo más importante de Sigmund Freud sobre psicología social, *Group Psychology and the Analysis of the Ego* (1921/1955), comienza con una crítica de Le Bon, que parece haber inspirado a Freud para ampliar explícitamente su teoría a la conducta colectiva (ver Capítulo 6).

En general, los tratados franceses e italianos sobre psicología de las masas de los años 1890 reflejaban un creciente interés por el impacto de los fenómenos de masas (van Ginneken, 1989). Un siglo antes, la Revolución Francesa había demostrado dramáticamente como se producía el cambio político a través de las protestas masivas. A lo

largo del siglo XIX hubo períodos concretos de inquietud social y política, y la década de 1890 fue una época de particular ansiedad por la amenaza de violencia masiva. Le Bon fue uno de los muchos escritores que reaccionaron a los acontecimientos de este período, y a la interpretación de los que ocurrieron durante y después de la Revolución Francesa. Antes de 1890, se veía a las masas como aberraciones históricas de poca importancia y su conducta se atribuía a algún tipo de locura.

Le Bon señaló que la locura individual y la colectiva eran diferentes. La primera significa incorporación insuficiente del individuo dentro de un grupo, mientras que en la segunda los individuos están exageradamente incorporados en las masas. Uno de los supuestos centrales del trabajo de Le Bon es que, cuando los individuos están juntos, surgen ciertos procesos psicológicos que no existen en el individuo. Se produce una degeneración al inconsciente colectivo (o racial) que, según Le Bon, es especialmente inestable en los tipos latinos (al contrario que los anglo-sajones). Los individuos pierden su identidad y manifiestan un carácter común. No pueden sentir ningún interés personal, ni siquiera de autoconservación.

Le Bon distinguió entre causas remotas y causas inmediatas de la conducta de masas. Los factores remotos eran condiciones culturales comunes que preparan el camino para las causas inmediatas. Le Bon pensaba, por ejemplo, que se necesitaba un descontento general con la sociedad antes de que un grupo de individuos pueda atacar a una autoridad determinada que se percibe como responsable de estas condiciones. Un líder fuerte puede movilizar a una muchedumbre, pero sólo si están preparados para aceptar sus ideas de cambio. Cuando la estructura de la civilización está corrompida, son las masas quienes la destruyen. En los grupos, los individuos imprudentes, ignorantes y envidiosos pierden su sensación de impotencia. Aunque la muchedumbre es capaz de realizar actos destructivos útiles, como destruir una sociedad degenerada, Le Bon creía que era totalmente incapaz de la conducta inteligente necesaria para reconstruir una nueva.

Le Bon tenía una concepción igualmente pesimista del liderazgo. Pensaba que cuando las personas se reúnen, instintivamente se ponen bajo la autoridad de un líder. Describía a los líderes como «personas patológicamente nerviosas, excitables, medio trastornadas que están bordeando la locura» (Le Bon, 1895/1977, p.118). Los líderes surgen espontáneamente dentro de las multitudes y comparten su obsesión. Son hombres de acción más que pensadores, que usan el recurso emocional, la repetición y el contagio emocional para movilizar a las audiencias. Los líderes pueden ser en ocasiones educados e inteligentes, pero Le Bon piensa que estas cualidades son más perjudiciales que beneficiosas, porque convierten a los líderes en indecisos y dificultan la intensidad de sus convicciones.

Le Bon distinguió el liderazgo basado en el carisma y en el prestigio. En las sociedades estables, el rango, título y otros signos de prestigio se utilizan para proporcionar autoridad formal a los líderes. Los líderes carismáticos surgen en momentos inestables, cuando las personas se agrupan en muchedumbres. Aunque cada líder y cada situación es única, tienen ciertas características comunes. Los líderes carismáticos tienden a ser físicamente poderosos, tienen una forma de hablar precisa e imperativa, toman decisiones sin vacilación y tienen facilidad para las frases y contextos teatrales. Una vez que están en un puesto de poder, mantienen cierta distancia y se rodean de un manto de misterio. Este misterio hace que los seguidores los coloquen en un pedestal y exageren su fuerza.

Aunque los líderes carismáticos son catapultados al poder en las épocas inestables, tienen una desventaja comparativa porque pueden retroceder poco cuando desaparece su carisma. Su éxito depende de la capacidad de agradar a las masas. Por estas razones, los líderes carismáticos con frecuencia adoptan símbolos de autoridad formal cuando alcanzan el poder. Se coronan a sí mismos o se promocionan a puestos militares importantes. El líder carismático de Le Bon no es el mismo y en muchas formas es el contrapuesto al príncipe de Maquiavelo. A diferencia del manipulador frío y desapa-

sionado, los líderes carismáticos creen sinceramente en lo que dicen y con frecuencia son víctimas de ideas fijas.

Los individuos dentro de las muchedumbres con frecuencia son indiferentes a las contradicciones y pueden mantener al mismo tiempo varias ideas en conflicto. Esto los predispone a cambios rápidos de planes —llegan a creer en lo opuesto a lo que parecían creer el día anterior. Son inútiles las medias tintas para alcanzar su imaginación. Lo que se necesita son argumentos exagerados y ejemplos espectaculares. Las muchedumbres cambian con frecuencia de extremo a extremo sin pasar por posiciones intermedias. Esto hace vulnerables a los líderes carismáticos. Las mismas personas que los idealizaron en un momento pueden volverse contra ellos cuando cambia el clima (ver Moscovici, 1981/1985, para una discusión más detallada).

Un trabajo teórico de esta amplitud contiene necesariamente intuiciones y errores, y esto es lo que ocurre con Le Bon. La *Psychologie des Foules* es racista, sexista y de tono absolutamente conservador. El racismo y el sexismo eran muy frecuentes a principios de siglo, pero el trabajo de Le Bon destaca incluso en este clima particular. Trata a las mujeres y a los individuos primitivos como «formas inferiores de evolución». Su hipótesis central, como Freud (1921/ 1955) señaló, se basa en la dudosa noción de que cada raza posee recuerdos y modos de pensamiento adquiridos en el curso de la evolución.

Otro problema que plantea el trabajo de Le Bon es el discutible supuesto de que la conducta de masas es característica de la conducta de grupo en general. La elevada sugestionabilidad, la conformidad rígida y la irracionalidad que caracterizan a las masas, se debe a una intensa activación emocional y no son comunes en los grupos que se forman por razones más benévolas. Le Bon sugiere que *todos* los individuos, al margen de su inteligencia, degeneran a la conducta en las masas, pero los estudios sobre linchamiento en los Estados Unidos descubrieron que los participantes activos pertenecían a los niveles más bajos de la sociedad (Miller y Dollard, 1941).

Resulta bastante irónico que, aunque el supuesto central del trabajo de Le Bon sea falso, muchos de los procesos explicados por él se producen realmente. El contagio emocional, el sentimiento de ser invencible, la inestabilidad emocional, el anonimato y la pérdida de responsabilidad personal son aspectos de la conducta de masas que están bien documentados y que fueron repetidamente confirmados en los estudios experimentales sobre pequeños grupos. Le Bon deseaba ir más allá de los hechos visibles para demostrar las causas ocultas de la conducta, pero estaba más acertado en su descripción de la conducta manifiesta y muy equivocado en sus ideas sobre los procesos inconscientes. Posiblemente su mayor contribución fue la mera sugerencia de que *existían* explicaciones más allá de la superficie.

Es fácil ahora encontrar fallos en el trabajo de Le Bon, pero destacan sus muchas intuiciones. La identificación del sentimiento de ser invencible, del anonimato y del pensamiento sobre-simplificado son unos claros antecedentes del trabajo de Irving Janis (1968) sobre el «pensamiento de grupo». El planteamiento del aumento de emocionalidad y de la disminución de la capacidad intelectual fueron el origen del trabajo sobre facilitación e inhibición social, al mismo tiempo que su evaluación de los líderes de masas parece tan real hoy como entonces.

Gabriel Tarde (1843-1904)

En tanto que Le Bon era un teórico social secundario y un divulgador de ideas, Tarde fue un pensador mucho más sistemático con un gran impacto en la psicología social americana. Tarde era un directivo de estadística del Ministerio de Justicia y profesor de filosofía moderna en el Collège de France. Fue elegido para este puesto por una votación de 18 a 7 frente a Henri Bergson, uno de los filósofos más célebres del momento. Muchos años en la sala de justicia le convencieron de que la conducta criminal estaba más relacionada con factores sociales que con la dotación genética. El delincuente era

una persona formada entre delincuentes, mientras que el no criminal se desarrollaba en un ambiente más favorable.

Tarde fue un gran defensor de los procedimientos estadísticos y uno de los primeros partidarios de la medida de actitudes. Utilizó el recuento de frecuencias para investigar la propagación de las ideas dentro de las poblaciones y formuló leyes fundamentales sobre la imitación. Tarde escribió muchos libros de criminología, filosofía, arqueología, historia y literatura, pero su contribución a la psicología social se basa principalmente en los conceptos de imitación y de invención. Tarde intentó escribir un solo libro con dos partes, *Social Psychology and Social Logic*, donde se ocupaba de los dos conceptos, pero su editor lo obligó a separarlos por la amplitud y porque el precio resultante era prohibitivo para un volumen único. *Les Lois de L'imitation* fue publicada en 1890 y se convirtió en un éxito instantáneo[1]. El segundo volumen que trataba de la invención, *La Logique Sociele*, apareció en 1895 pero sólo se vendieron 2500 ejemplares y nunca fue traducido al inglés, aunque los pensadores sociales americanos de la época lo leyeron y citaron. Según Tarde, toda la conducta social se fundamenta en la imitación o en la invención. La invención es mucho más rara y es el resultado de la imitación previa. Las invenciones se transmiten después a través de la imitación en función de leyes generales.

Tarde extendió las ideas de Le Bon a las personas que no tienen un contacto cara a cara —el público— y formuló algunas leyes para mostrar cómo se transmiten las ideas en la población general. La imitación comienza con estados internos, como las creencias y los deseos de los individuos. Los grupos desarrollan actitudes y sentimientos comunes antes de expresarlos públicamente. La literatura, el arte, las costumbres, la religión y hasta el lenguaje mismo simplemente reflejan cambios que ya han ocurrido en los individuos. Estas manifestaciones externas dan confianza a los individuos al ver que sus sentimientos son ampliamente compartidos y contribuyen al establecimiento de nuevas tradiciones, que se transmiten de generación en generación. A medida que se van produciendo cambios, los modos formales de expresión se convierten en meros rituales, desprovistos de significado.

Tarde también decía que la imitación se fundamenta en el prestigio. Las modas surgen en personas con status y son copiadas por los que son socialmente inferiores. Tarde vio esto como una tendencia general más que como una ley absoluta. Se puede imitar a grupos socialmente inferiores si poseen conductas útiles. Los egipcios, por ejemplo, adoptaron el uso asiático de caballos, aun cuando su cultura estaba más avanzada. Pero la tendencia de adoptar conductas de grupos superiores es tan profunda que sucede aun cuando sea contraproducente. Los japoneses, por ejemplo, poseían los rudimentos de la escritura silábica antes de entrar en contacto con China, socialmente más avanzada, pero adoptaron el estilo de escritura chino, que era más incómodo, al margen de sus desventajas. El fundamento de la superioridad varía. En las sociedades primitivas, la fuerza y la valentía desempeñan un importante papel. El status hereditario se hizo más importante a medida que evolucionaron las sociedades. La riqueza era una gran fuente de prestigio en la época en que escribió Tarde, pero Tarde, como muchos de los pensadores de este período, imaginaron una época en la que el status podría basarse en la inteligencia y la educación. Pensaba que en ciertas áreas, como la ciencia y la industria, las ideas se propagan a causa de que son verdaderas o útiles, pero en otras áreas el prestigio era el factor principal.

La imitación también funciona según la ley de progresión geométrica. La propagación de las ideas dentro de una población comienza lentamente, se instalan rápidamente y después se nivelan. Tarde utilizó datos estadísticos para mostrar estos cambios a lo largo del tiempo y presagió que se podrían utilizar para dibujar una tasa de desarrollo de las modas, las costumbres y los rumores. Con el tiempo, las ideas que fueron nuevas y originales se convierten en plenamente aceptadas o hasta en lugares comunes, pero también pueden perder parte de su significado original.

Finalmente, las ideas pueden mezclarse o entrar en competición. Dos ideas similares pueden unirse como dos olas que fluyen en la misma dirección e incrementan su

fuerza. Dos ideas distintas pueden chocar como olas contrapuestas. Tarde pensó que el choque de ideas tiende a producirse entre *dos* campos opuestos, por la misma razón que las batallas implican a dos ejércitos opuestos. Cada bando recluta aliados mientras aumenta la tensión e intenta reconciliar las diferencias después de que la tensión desaparece. Los movimientos intelectuales progresan al ser sustituidos por la oposición. O cuando un bando puede desplazar al otro y después reinterpreta sus descubrimientos dentro de una nueva perspectiva teórica.

Para Tarde, el cambio social sólo sucede por medio de la imitación y de la invención, pero no las entiende como formas racionales de conducta social. La imitación se concibe como una especie de conducta hipnótica, en la que los individuos realizan conductas de modelos previos de forma bastante automática. La invención es un acto individual basado en dos o más ideas combinadas y adquiridas previamente por medio de la imitación. La descripción que hace Tarde de los inventores es similar a la explicación de Le Bon sobre los líderes carismáticos —«el inventor e iniciador es, dada su peculiaridad y monomanía, su soledad e inquebrantable fe en sí mismo y en sus ideas, cualesquiera que sean, una especie de loco» (Tarde, 1985, citado en Moscovici, 1981/1985, p. 174).

A medida que evoluciona la sociedad, la conversación y la conducta de masas adoptan una especie de comunicación unidireccional. En lugar de reuniones y discusión de problemas, los individuos aislados reciben ahora el mismo mensaje a través de los medios masivos. Las opiniones que surgen por medio de la discusión de grupo se asocian a personas y lugares específicos, pero las opiniones en la sociedad de masas son anónimas y tienen vida propia. El poder se concentra en manos de unos pocos individuos que controlan los medios de comunicación y que pueden llegar a millones de personas al mismo tiempo. El carisma cede ante la capacidad de actuar. El ritmo de la vida era bastante simple para Tarde. Primero se producían las invenciones individuales y después aparecían raudales de imitación (de nuevo, ver Moscovici, 1981/1985, para una discusión más detallada).

Emile Durkheim (1858-1917)

Casi siempre se ve a Durkheim como uno de los principales fundadores de la sociología moderna, puesto que utilizó realmente procedimientos empíricos para estudiar la conducta social y no se limitó a defenderlos. La sociología de Durkheim aparece en sus cuatro grandes libros: *The Division of Labor in Society* (1893/1964), *The Rules of Sociological Method* (1895/1964), *Suicide* (1897/1964) y *Elementary Forms of Religious Life* (1912/1965). Aunque parecen tratar de temas distintos, existen temas profundos que son comunes a todos ellos. En cada uno de ellos es central el concepto de *conscience collective*. Se puede traducir o bien como *conciencia colectiva* o bien como *consciencia colectiva* y, de hecho, el concepto de la *conscience collective* tiene ambas connotaciones porque es tanto un conjunto de obligaciones (conciencia) como la base de la experiencia (consciencia) (ver Gidens, 1971).

Por debajo de la idea de la *conscience collective* está la noción de que los fenómenos sociales, como la religión, las costumbres y las modas, son «hechos sociales» —es decir, cosas con características objetivas que existen fuera del individuo. Los hechos sociales tienen tres características: son externos, son generales y limitan la conducta. Los hechos sociales no son subjetivos en el sentido de ser puramente privados, sino que son objetos culturales. Existen fuera del individuo presocial y los miembros del grupo los experimentan más o menos de la misma forma. Proporcionan directrices o medios reales para que se produzca la conducta social.

El mejor ejemplo de un hecho social probablemente es el lenguaje. Cuando un niño nace, el lenguaje que llegará a hablar ya está siendo usado y el lenguaje continuará existiendo mucho después de que muera esa persona. El lenguaje es, por un lado, un conjunto de reglas y un vocabulario adquirido de forma imperfecta por cada individuo,

pero también es un sistema general de reglas y un vocabulario que puede ser analizado y descrito por los lingüistas. Lo mismo se puede decir de la religión. Los miembros de la iglesia adoptan creencias y prácticas que ya existían mucho tiempo antes de que ellos nacieran y son libres de modificar estas creencias sólo hasta cierto límite. Aunque los hechos sociales delimitan la conducta poniendo límites para lo que es adecuado y lo que es inadecuado, la conformidad raramente descansa en la fuerza. Hablamos a nuestros amigos en un lenguaje que entienden, pagamos nuestras facturas cuando dejamos un restaurante y conducimos por la derecha de la carretera, porque hemos llegado a aceptar estas normas sin dudar.

Uno de los hechos sociales más importantes es la división del trabajo en la sociedad moderna. Esta división casi no existió en las sociedades primitivas, donde los miembros del grupo hacían más o menos las mismas cosas. Una consecuencia aparentemente peculiar es que, en la medida en que las personas de una sociedad primitiva son muy similares, también son mutuamente intercambiables y, por tanto, menos dependientes entre sí. A medida que las sociedades se hacen más complejas, es necesaria la división del trabajo en tanto que las personas comienzan a especializarse en ocupaciones determinadas. Puesto que las personas construyen su autoconcepto en parte por medio de sus ocupaciones, empiezan a surgir individuos distintos y hasta el propio concepto de individualidad. Los individuos de la sociedad moderna son mutuamente dependientes y se necesitan de una forma que es ajena a los pueblos primitivos. Analizaremos con más amplitud en el Capítulo 8, el planteamiento de Durkheim sobre la división del trabajo en la sociedad moderna.

Durkheim aplicó el concepto de hecho social al estudio del *Suicidio* (1897). Ignorando sistemáticamente las explicaciones psicológicas, fue capaz de mostrar como un acto absolutamente individual como el suicidio varía en función de las condiciones sociales. Volvió a estudiar la cultura primitiva en su último libro, *Formas Elementales de la Experiencia Religiosa* (1912), donde defendió que lo sagrado de los objetos religiosos no radica en los objetos mismos, sino en su significado simbólico para un grupo particular. Animales, pájaros y otros objetos se convierten en una representación de las características del grupo en general. Esta especie de totemismo no desaparece por completo en las sociedades modernas. El águila americana, el oso ruso y el castor canadiense simbolizan en cada nación ciertos aspectos de sus respectivas culturas (los americanos tuvieron suerte de que Benjamin Franklin no tuviera éxito en sus esfuerzos para convertir al pavo en el símbolo nacional).

El carácter objetivo de los hechos sociales posibilita el estudio sistemático de la sociedad (es decir, la sociología), pero también tiene implicaciones psicológicas. La sociedad existe antes de cada individuo y contribuye a moldear su carácter. Para Durkheim, los individuos son «mensajeros» de la sociedad, en el sentido de que interiorizan costumbres y normas sociales existentes. El concepto moderno de sociedad, compuesta por individuos distintos, persiguiendo cada uno sus intereses egoístas, es un producto social y relativamente reciente. El hecho de que esta concepción sea común en nuestra sociedad se debe a una educación común. El importante avance que realizó Durkheim consiste en reconocer que la *conscience collective*, como producto social, varía en función de las diferentes culturas y puede cambiar con el tiempo.

No existe nada inconsistente o contradictorio entre la noción de Le Bon de «contagio emocional», la «imitación» de Tarde o la *conscience collective* de Durkheim. De hecho, se podría decir que son complementarias entre sí y que proporcionan un panorama más equilibrado de la influencia social en los diferentes contextos sociales. Sin embargo, Durkheim va más allá de las simples ideas de imitación y de sugestión con su planteamiento de la división del trabajo en las sociedades industrializadas. La imitación y la sugestión implican conformidad, mediante la cual los individuos llegan a ser cada vez más semejantes, mientras que la división del trabajo conduce a una creciente especialización y a las diferencias individuales.

Tarde y Durkheim representan los dos extremos de la psicología social, lo que produjo un continuo debate entre ellos a principios de siglo. Durkheim comenzó desde

orígenes humildes y alcanzó la cumbre del éxito académico —una cátedra en la Sorbona. Tarde consiguió igualmente una cátedra prestigiosa de filosofía moderna frente al eminente filósofo francés Henri Bergson, y llegó a impartir docencia en una institución contraria —el Collège de France. El Collège de France se fundó en 1530 por Francisco I para crear una alternativa ante la actitud formalista e intolerante de la Sorbona; las dos instituciones fueron rivales hasta los años 1960, cuando se remodeló por completo el sistema universitario de Francia.

Pero el conflicto entre Tarde y Durkheim fue más que una simple batalla entre personalidades o de rivalidad institucional. Fue una batalla por el corazón y el alma de la teoría social de Francia. Durkheim estaba considerado como el principal sociólogo de Francia, mientras que la imagen de Tarde era principalmente la de criminalista, estadístico y filósofo. Durkheim defendía un colectivismo radical, mientras que Tarde reducía los procesos sociales a las acciones que se producen dentro de los individuos. Lubek (1981) señala que esta disputa representa un conflicto paradigmático, pero en este conflicto los contendientes eran muy desiguales.

Durkheim no sólo era el principal sociólogo de Francia; también era el editor de la principal revista sociológica, *L'Année Sociologique*, que fue la primera revista dedicada a la sociología y que sirvió como órgano para la difusión de sus ideas. Tuvo muchos alumnos y seguidores interesantes que continuaron su tradición, y sus ideas eran muy compatibles con el espíritu cooperativo/colectivista de la Francia de su tiempo. Tarde, por el contrario, fue una figura marginal, a pesar de su reputación. Su cátedra en el Collège de France no le facilitó alumnos que divulgaran su trabajo. Sus hijos fundaron una revista, *La Revue de Psychologie Sociale*, para continuar sus ideas después de su muerte, pero duró sólo un año (1907-1908). El debate con Durkheim le obligó a adoptar un individualismo radical y esto, junto con el hecho de que Tarde era moderadamente religioso, determinó su orientación elitista y fuera de lugar en los cambios sociales que se estaban produciendo en Francia por esa época. Lo que pudo ser una colaboración bastante útil con el conocido psicólogo francés Alfred Binet, fue algo muy breve porque Tarde murió en 1904[2]. Parece irónico que la diferencia ideológica que favoreció a Durkheim en Francia, fue lo que hizo que Tarde fuese más aceptado en los Estados Unidos.

LA AMERICANIZACIÓN DE LA TEORÍA SOCIAL FRANCESA

La teoría social francesa contribuyó a llenar un vacío en el pensamiento social americano, en una época en que no tenían ninguna teoría original. Teniendo en cuenta la semejanza de condiciones, no es sorprendente que los sociólogos americanos se apoyaran mucho en la teoría social francesa. *Les Lois de L'imitation* (1893) de Tarde fue traducida al inglés un año después de su publicación, con un prólogo de James Mark Baldwin. Una traducción de *Les Lois Sociales* (1893) apareció en 1903, con una introducción de F.H. Giddings. La *Psychologie des Foules* (1895) de Le Bon se tradujo casi inmediatamente al inglés con el título *The Crowd* (1899). Aunque la teoría social francesa ayudó a los americanos a comprender los cambios que estaban ocurriendo en su propia sociedad, las condiciones eran lo suficientemente distintas como para que las ideas francesas se modificaran bastante cuando se introdujeron en América (ver Paicheler, 1988).

En Francia, la industrialización urbana significó el traslado de los franceses desde las áreas rurales a las urbanas. La imitación y la invención se utilizaron para describir formas generales de conducta social, que se podían aplicar a todo el mundo. La invención era un proceso complejo pero no muy distinto. De la misma forma, la descripción que hizo Le Bon de la conducta de masas daba por supuesto que abarcaba a todos los individuos, al margen de su complejidad o inteligencia. Los individuos en masas descendían simplemente a un nivel inferior de conducta social, donde se convertían en irresponsables, sugestionables e incapaces de pensamiento racional.

La industrialización urbana de América supuso un flujo masivo de inmigrantes del sur y del este de Europa, cuyas costumbres y tradiciones eran bastante diferentes de los que ya estaban en América. Los conceptos de imitación e invención se ampliaron para explicar diferentes tipos de personas. Se pensaba que la mayoría de las personas se socializaban a través de la imitación simple, mientras que la invención se reservaba para una pequeña minoría de individuos dotados, cuya inteligencia y educación les permitía orientarse hacia nuevas y diferentes direcciones. La invención era la clave del progreso social, pero estaba limitada a una elite intelectual.

Mientras que los franceses favorecían las soluciones colectivas para los problemas sociales, los americanos continuaban acentuando la iniciativa individual. Esto ocurría no sólo en los pensadores conservadores sino también en los pensadores progresistas. El progreso se atribuía al esfuerzo individual de ciertas personas dotadas, que reconocían la necesidad y el impulso del cambio social. Así, aunque resulte paradójico, muchos pensadores sociales que defendían la reforma social mantenían al mismo tiempo la postura de que la mayoría de las personas son incapaces de pensamiento crítico. Esta forma de elitismo no se basaba sólo en la creencia de las diferencias en capacidades innatas. También representaba la creencia en que, aunque la mayoría de las personas aceptaba sin más las actitudes y las opiniones ya existentes en la sociedad, el progreso *se producía* a través de la educación (Purcell, 1973). Los tres hombres responsables de introducir ideas francesas en América fueron James Mark Baldwin, F.H. Giddings y Edward Ross. Ross y Giddings eran sociólogos y nos ocuparemos de ellos a continuación, pero Baldwin era psicólogo y lo estudiaremos en el capítulo siguiente. Cada uno se diferencia por su planteamiento de la teoría social francesa, pero todos comparten el supuesto de que la imitación y la invención son la base de la conducta social.

Edward Ross (1866-1951)

Edward Ross se formó en el medio oeste y pretendió conservar los valores tradicionales del individualismo y de la moralidad pública, aunque defendía al mismo tiempo el progreso social. Pensaba que las virtudes del pasado podían sobrevivir, si se abandonaban las religiones sobrenaturales y se aplicaban soluciones racionales a los problemas sociales. Ross se doctoró en economía por la Universidad Johns Hopkins y estuvo protegido por Lester Ward, al que veía como una figura paterna. Posteriormente llegó a ser miembro de la familia Ward, al casarse con la sobrina de Ward. Durante algún tiempo enseñó en la Universidad de Stanford, pero sus concepciones populistas-progresistas entraron en conflicto con el conservadurismo de California. Leland Stanford, esposa del fundador de la Universidad de Stanford, pidió repetidamente al presidente de la Universidad la dimisión de Ross, y en 1900 el presidente accedió. Su destitución se convirtió en una causa célebre entre los académicos de la época, y Ross adquirió una fama considerable por su firme postura. No tuvo ninguna dificultad para obtener un nuevo puesto en la Universidad de Nebraska, y en 1906 se trasladó a la Universidad de Wisconsin, donde llegó a ser director del departamento y donde permaneció hasta su jubilación. En aquella época, Wisconsin era el estado más progresista de la nación y el centro de las ideas populistas-progresistas.

Ross escribió el primer texto americano de psicología social en 1908, pero este trabajo proviene de un trabajo anterior, *Social Control* (1901), que fue publicado por partes en el *American Journal of Sociology* entre 1896 y 1899. Ross (1908) definió la «psicología social» como «una estrecha parcela en la provincia de la sociología» (p. vii). Contenía dos subdivisiones principales: la influencia social, es decir, el dominio de la sociedad sobre el individuo a través de las modas, maneras, costumbres y convenciones; y, por otro lado, la influencia individual fundamentada en el liderazgo, la invención y el papel de los grandes hombres. Ross pensaba que dos individuos nunca tenían la misma dotación genética. En consecuencia, debería encontrarse mucha diversidad entre las personas. Sin embargo, la configuración de los individuos por medio de la

imitación y de la sugestión triunfa sobre las diferencias hereditarias, produciendo individuos que son más o menos parecidos. Ross sustituyó el término de «mente de grupo» por el de «mente de masa», para destacar sus connotaciones negativas. También se preocupó de las condiciones sociales que producen un «individualismo fuerte» que impide la influencia social. Estas condiciones son una educación superior, el conocimiento de los clásicos, las aptitudes físicas, evitar la prensa sensacionalista, vivir en el campo y la unidad familiar.

No es difícil reconocer la influencia de Tarde sobre Ross. Ross citó mucho a Tarde y reconoció sin problemas su deuda con él. La distinción de Ross entre influencia social e individual es casi un paralelo perfecto de la distinción de Tarde entre imitación e invención. Pero en manos de Ross la distinción llega a tener un aspecto diferente —el moldeamiento de la persona ordinaria por su ambiente social y el moldeamiento del ambiente social por los individuos extraordinarios. Ross también utilizó la distinción de Tarde entre costumbre y convención. Las costumbres están hechas de ideas y valores originados en tiempos anteriores, mientras que las convenciones se derivan de ideas y valores contemporáneos por medio de la imitación. La imitación puede basarse en la razón, la moda o el prestigio. La imitación racional considera los méritos y utilidades de una conducta determinada más que su origen. Ross pensaba que existe progreso social cuando las costumbres en desuso son sustituidas por convenciones más adecuadas a una época determinada.

Ross fue un reformador social persistente y utilizó la venta de sus libros para financiar sus viajes a lugares conflictivos de cualquier parte del mundo. Fue a China en 1910, a Sur América en 1913-1914, a Rusia durante la revolución, a Méjico en 1922 y 1928, a Angola y Mozambique en 1924, y a la India, Indonesia y el Sur del Pacífico. Entrevistó a Trotsky en 1917 y le sorprendió la lucha mientras viajaba por Siberia. Como resultado de su contacto con otras culturas, suavizó finalmente su concepción de la superioridad natural de los anglo-sajones y comenzó a subrayar la importancia de los factores sociales en la explicación de las diferencias raciales (Ross, 1936).

F.H. Giddings (1855-1931)

Como señalamos anteriormente, F.H. Giddings tuvo la primera cátedra de sociología de América cuando se creó en la Universidad de Columbia en 1891. Giddings conocía bien el trabajo de Tarde, se escribía con él y defendía sus ideas, pero sería un error considerar a Giddings un seguidor de Tarde. Giddings desarrolló más un trabajo de síntesis que un pensamiento original y utilizó con frecuencia diversas fuentes europeas y americanas. Al reunir fuentes tan diversas como Aristóteles, Adam Smith, Comte, Spencer y Galton, contribuyó a configurar la sociología como disciplina académica. También recurrió a fuentes psicológicas, como por ejemplo Wilhelm Wundt, Edward Bradford Titchener y William James, que proporcionaron a su sociología un carácter psicológico específico. Utilizó las ideas de otros como elementos para construir su propia versión de la sociología, entre ellos los conceptos de Tarde de imitación e invención que desempeñaron un papel fundamental.

La contribución más importante de Giddings a la sociología fue su concepto de *conciencia de tipo*. Era una especie de mentalidad construida a través de la imitación y por exposición a una cultura común. Los grupos humanos se diferencian de los animales en que se perciben a sí mismos como una totalidad, compartiendo actitudes y valores comunes, y diferenciándose de otros grupos en sus creencias e ideas. Para Giddings, una sociedad es un grupo de individuos con mentalidad semejante que conocen y disfrutan de su perspectiva común y que son capaces, por tanto, de trabajar juntos para conseguir metas comunes. Giddings pensaba que una psicología centrada exclusivamente en el individuo era completamente inadecuada para comprender la mente individual. Las psicologías individualistas dan por supuesta a la conciencia, ignorando sus orígenes sociales y no pueden explicar la diversidad de experiencias

conscientes que existen en los diferentes grupos. Para Giddings, la conciencia y hasta la autoconsciencia se desarrollan gradualmente a través de un proceso de socialización.

Giddings diferenció tres tipos de actividad social que participaban en la socialización —actividad impulsiva, tradicional y racional. La *conducta social impulsiva* se fundamenta en el contagio emocional espontáneo y es característica de las muchedumbres, masas e individuos en situaciones de pánico. También abarcaba aquellas ideas y creencias adquiridas a través de la sugestión inconsciente. Eran respuestas ciegas no orientadas por la deliberación y la razón. La *conducta social tradicional* también se fundamentaba en la imitación, pero se produce por medio de la aceptación de valores tradicionales más que por el contagio emocional. Giddings creía que la mayor parte de los ideales y de los valores de la sociedad se perpetuaban a través de la imitación acrítica. Al igual que Karl Marx, pensaba que las ideas se desarrollaban a través de la actividad práctica y las más fundamentales eran aquellas basadas en la actividad económica.

La *conducta social racional*, al igual que el concepto de «invención» de Tarde, era mucho más infrecuente. La conducta social racional se fundamenta en la reflexión y el conocimiento crítico, y sólo ocurre cuando se cuestiona una conducta previamente aceptada. Las personas dudan de la exactitud de una creencia previa, buscan nueva información y llegan a alguna decisión reflexiva. Giddings pensaba que se produce progreso social porque las creencias previas se revisan de vez en cuando y que la comunicación y la expresión libre de las ideas son esenciales para este proceso. También creía que algunas personas estaban más capacitadas que otras para este proceso y defendía una posición elitista basada en la clase social. Para Giddings, la clase social no sólo reflejaba una división de riqueza sino también una división de talento. Creía que la clase social dominante realizaba la mayor parte del pensamiento original y que, por tanto, producía el aspecto más importante del cambio social.

La conciencia de tipo no sólo es la responsable de las semejanzas sino también de las diferencias entre las personas. Giddings pensaba que los grupos raciales y étnicos podían clasificarse en una escala de genio creativo, con los arios en la cúspide. También pensaba que existían instintos de conquista y de agresión, que producían conflictos cuando naciones civilizadas se mezclaban con las salvajes o jóvenes, y cuando naciones jóvenes entraban en contacto con otras viejas ya en estado de decadencia. Era anti-semita, anti-alemán y anti-bolchevique, y realizó grandes debates sobre lo que odiaba en las charlas de Columbia (Oberschall, 1972).

La mayor contribución de Giddings a la psicología social fue su intento de reconciliar la inconsistencia aparente entre el individuo y la sociedad. La mente social no tenía ninguna realidad metafísica como algo que flota sobre los individuos. Simplemente era «una sensibilidad parecida de mentes semejantes ante el mismo estímulo» (Giddings, 1898, p. 353). Se adquiría a través de la imitación por los miembros del mismo grupo o cultura. Para Giddings no había inconsistencia entre los «hechos sociales» de Durkheim y el enfoque individual de Tarde. Los individuos interiorizaban los hechos sociales a través de la imitación.

Giddings contribuyó a reunir mucha información dispersa, que se convirtió en materia de estudio de la sociología, escribió textos introductorios y proporcionó un resumen crítico de ideas anteriores. Pero también ayudó a desarrollar un punto de vista sociológico que era racista, anti-semita y elitista, tratando las diferencias de clase como diferencias innatas. Su filosofía conservadora le hizo entrar en conflicto continuamente con los que defendían una reforma progresista. Aunque Giddings subrayó los procedimientos científicos y cuantitativos, no realizó ningún estudio específico de cierta importancia. Como tuvo pocos alumnos su influencia fue escasa y Giddings, como muchos otros de esta época, cayó rápidamente en el olvido.

Otros Autores de Textos

La influencia de Giddings y de Ross sobre la psicología social se basa en gran medida en su capacidad para reinterpretar y resumir las concepciones de Tarde en el contexto americano. Ross y McDougall, cuyos libros aparecieron el mismo año, ayudaron a divulgar la psicología social como un campo característico de estudio. Ross fue el autor más frecuentemente citado entre los escritores de textos sociológicos durante las dos primeras décadas, y la mayor parte de los textos de psicología social publicados en ese período contenían aspectos importantes de su trabajo. Los textos sociológicos más importantes después de Ross, probablemente fueron los de Ellwood (1917, 1925), Bogardus (1924) y Bernard (1926). Todos estos autores partieron del trabajo de imitación, pero añadieron elementos propios. En cierta forma, sus libros se entrelazan y proporcionan una versión progresivamente más compleja de la psicología social.

Charles Ellwood (1873-1946) se encontró con Ross cuando era profesor visitante en Cornell y decidió cambiar el estudio de las leyes por la sociología y la economía. Estudió con W.I. Thomas, John Dewey y George Herbert Mead en la Universidad de Chicago. Su primer y posiblemente más importante trabajo fue *Sociology in its Psychological Aspects* (1912), que facilitó la realización de sus dos textos posteriores de psicología social. *Introduction to Social Psychology* (1917) fue simplemente una versión revisada y simplificada de su trabajo original.

El tema central en ambos libros planteaba que la sociología es una disciplina sintética, que deriva de generalizaciones de alto orden a partir de ciencias más básicas, como la biología y la psicología. Ellwood pensaba que no existía ninguna razón para que los sociólogos descubriesen hechos, al margen de que ya hubiesen sido descubiertos por otras disciplinas. «El método principal y más fructífero de la sociología moderna ha sido tomar verdades descubiertas en otras ciencias y desarrollarlas y aplicarlas a la explicación de la vida social» (Ellwood, 1917, p. 12). Estos libros no pretendían ser una revisión completa de la teoría sociológica, sino que se centraban sólo en aquellos temas que se relacionaban directamente con la psicología.

Ellwood (1917) reconoció el papel de los instintos en la conducta social, pero llegó a la conclusión de que el aprendizaje desempeña un papel más importante. Los instintos son modificados a través del aprendizaje y existen muchas diferencias entre culturas. La familia es el primer agente socializador y la socialización se produce principalmente a través de la imitación. Ellwood pensaba que el intelecto podía funcionar bien como maestro o como esclavo de los instintos. También rechazaba los modelos que describen a las personas como pasivas, hedonistas o egoístas. Las personas se reúnen en grupos y estos grupos pueden funcionar como individuos. Pueden hacer planes y trabajar colectivamente para conseguir metas comunes. Existe también una forma de «egoísmo de grupo», que hace que un grupo se centre en sí mismo y sea insensible a las necesidades de otros grupos.

Más adelante Ellwood llegó a ver este enfoque psicológico como inadecuado, porque no reconoce la influencia de la cultura y la tradición en la configuración del desarrollo mental. Su último libro, *Psychology of Human Society* (1925), intentó corregir este defecto abarcando una mayor cantidad de materias. Comienza con una discusión de los instintos, las emociones y el intelecto, y después introduce temas sociológicos, como la unidad, la continuidad y el cambio social. Fay Karpf (1932) señaló que la amplitud de este libro constituye su fuerza y su debilidad. El planteamiento de Ellwood era amplio, comprensivo y trataba con problemas sociales desde muchas diferentes perspectivas, pero el tratamiento de los temas individuales era simplista y superficial.

Emory Bogardus (1882-1973), al igual que Ellwood, se doctoró en la Universidad de Chicago. Su primer texto, *Introduction to Social Psychology* (1918) es bastante breve, unas cien páginas de texto actual, pero su libro posterior *Fundamentals of Social Psychology* (1925) es bastante más extenso. Bogardus comienza con una postura similar a la de Ellwood, manteniendo que la conducta social se fundamenta en principios biológicos y psicológicos más básicos, pero su libro tiene un alcance todavía más amplio que el de Ellwood porque incluye además material sobre personalidad. De hecho, Bo-

gardus (1925) define la psicología social como el «estudio de la personalidad en los grupos» (p. 13). Entiende la personalidad como algo que se desarrolla a través de la interacción social, según las leyes de la acomodación y la asimilación.

Luther L. Bernard (1881-1951) fue alumno de Ellwood en la Universidad de Missouri y se doctoró en la Universidad de Chicago en 1910. Su trabajo *Instinct* (1924) se basaba en 15 años de investigación y fue determinante para su reputación como académico cuidadoso y meticuloso. Su texto de psicología social se publicó dos años después y es con mucho el texto más amplio publicado en este período (652 páginas en total). Comienza con una discusión sobre la fundamentación psicológica de la conducta social (i.e., biología, instintos y teoría del aprendizaje), continúa con el tratamiento de la personalidad y finaliza con una discusión sobre la conducta colectiva. Bernard pensaba que todos los textos anteriores eran parciales e intentó remediar esta situación integrando la investigación sobre teoría de los instintos, psicología y sociología. Para él, la psicología social se apoyaba *tanto* en la psicología como en la sociología y pretendió ocuparse de ambas Fue más crítico con la teoría de los instintos que cualquiera de los autores anteriores, y su capítulo sobre el mal uso del concepto de instinto (Capítulo 9) es uno de los mejores del libro.

La amplitud del libro probablemente es responsable de su popularidad en los años 30, pero también es un indicador de que la disciplina alcanza el punto de saturación. A medida que la psicología social evoluciona, resulta inevitable a posteriori que algunos de sus temas específicos, como el desarrollo social y la personalidad, se conviertan en disciplinas en sí mismas. El texto de Bernard es un primer indicador de esta tendencia. El estudio del desarrollo social y de la personalidad continuaron siendo áreas importantes de investigación y de teoría a lo largo de los años 30 y principios de los 40, pero incluso a finales de los 20 la psicología social ya estaba demasiado repleta, y solo era una cuestión de tiempo que se hiciese un tratamiento diferenciado de estas áreas.

EL LEGADO DE LA CONEXIÓN FRANCESA

La frase «teoría social francesa» no representa un campo unificado de conocimiento. El hilo conductor que asocia a Durkheim, Tarde y, en menor medida, a Le Bon fue un cambio de énfasis de lo biológico a las explicaciones sociales de la conducta. La teoría social francesa ofrecía una alternativa a la tradición británica basada en la evolución, la genética y los instintos sociales. Sin embargo, dentro de este amplio marco existen considerables diferencias entre determinados escritores. Tarde se centra en los factores psicológicos individuales y en las tendencias generales de la población, que conducen a la uniformidad de creencias y actitudes a través de la socialización. Durkheim destaca la división del trabajo dentro de las sociedades industriales modernas y subraya la especialización, las diferencias individuales y la cooperación mutua. R.E.L. Faris (1967) defiende que Ross fue consciente de estas diferencias y que rechazó deliberadamente a Durkheim por «una especie de ceguera doctrinaria» (p. 8). Sin embargo, parece muy probable que la doctrina de Tarde estuviese más en consonancia con el énfasis americano en la responsabilidad personal como fundamento del cambio social. Tarde también influyó mucho en los pensadores sociales americanos, que mostraron su correspondiente rechazo a Durkheim.

En cualquier caso, la americanización de la teoría social francesa provocó una transformación radical de su contenido —una transformación que incluía la reintroducción ocasional de factores genéticos en lo que sin embargo era una teoría social pura. La imitación y la sugestión se entendían como procesos inconscientes e irracionales por los franceses, pero se utilizaron para explicar la socialización de las masas irreflexivas en los Estados Unidos. Se consideraba que la mayoría de los individuos eran en mayor o menor medida receptores pasivos de ideas, mientras que el pensamiento crítico se reservaba para una pequeña minoría de la elite intelectual. La pertenencia a la elite se basaba en una combinación de educación y de dotación genética.

Aunque Giddings y Ross se apoyaron mucho en la teoría social francesa, cada uno colocó su propia huella sobre ella y deben verse como innovadores más que como imitadores. Junto con Charles Horton Cooley (1864-1929), que se estudia en el siguiente capítulo, tienen la doble distinción de constituir la primera generación de sociólogos ***y*** de psicólogos sociales americanos. Cada uno se centró principalmente en la interacción entre individuo y sociedad, y concibió al «sí mismo» como un producto social. La «imagen en espejo» de Cooley, la «conciencia de tipo» de Giddings y la aplicación de la imitación a la conducta social de Ross, todos fueron intentos de explicar los orígenes sociales de la autoconsciencia individual.

Como formaron parte de la misma generación, fueron testigos de la transformación urbana-industrial y llegaron a una perspectiva común socio-psicológica. Fueron especialmente conscientes de que América estaba sufriendo un cambio radical, en la medida en que se cambiaba de ser una sociedad rural de pequeñas ciudades a una sociedad industrial urbana y compleja. Las perspectivas de cambio social fueron perturbadoras bajo muchos aspectos, porque significaban una pérdida de las relaciones y valores estrechamente relacionados con las pequeñas comunidades. Pero la urbanización también unía estrechamente a grupos que previamente estaban distantes, perdiendo las ataduras de viejos dogmas y de costumbres, incrementando de esta forma la autonomía personal. Todos estos escritores compartieron la ambivalencia de la modernización e intentaron llevar los valores del viejo mundo a los nuevos ambientes urbanos (ver Quandt, 1973).

Parte de esta ambivalencia se basaba en la desconfianza de la población urbana. Los problemas sociales se atribuían, al menos en parte, a la falta de comprensión. Mientras que la tecnología había avanzado rápidamente, la comprensión del cambio tecnológico no evolucionaba con el mismo ritmo. La industrialización había creado un vacío temporal que fomentaba el aislamiento, un consumo manifiesto y la codicia. Puesto que los problemas procedían de la falta de comprensión, la educación era la solución, pero pocos pensaban que la educación transformaría el pensamiento de la mayoría de las personas de América. La única esperanza para el futuro era la pequeña minoría de la elite intelectual, que podría traspasar las fronteras de la sociedad tradicional y ofrecer soluciones creativas para el cambio social.

El conflicto entre viejos y nuevos valores potenció la conciencia de los aspectos positivos de las pequeñas comunidades. Cada escritor incorporó su propia versión idealizada de la pequeña ciudad en sus descripciones sociológicas de la sociedad moderna y al hacerlo así, pretendían construir la sociedad futura americana con materiales del pasado. A diferencia de la europea, que investigaba los comienzos de la sociedad moderna en la tribu primitiva, la primera generación americana de pensadores sociales contraponía las comunidades urbanas y las rurales, y sus descripciones contenían todas las virtudes idealizadas de la vida de las pequeñas ciudades, incluyendo el individualismo, la autoconfianza y la intimidad cara a cara de los pequeños grupos primarios.

Este enfoque sobre la comprensión individual y sobre los grupos primarios condujo al correspondiente rechazo de las grandes instituciones sociales y económicas. Mientras los pensadores europeos, como Durkheim y Marx, destacaban la primacía de estas instituciones, la primera generación de sociólogos americanos se centraba principalmente en los individuos y en los pequeños grupos. Esto produjo un tinte psicológico característico en sus teorías sociológicas y dificultó el establecimiento de una distinción clara entre sociología y psicología social. El estudio sistemático de las instituciones en la sociedad moderna quedó para la segunda generación de sociólogos, que se agruparon alrededor de W.I. Thomas y de Rober Park en la Universidad de Chicago (ver Capítulo 4).

Uno de los aspectos más sorprendentes de este enfoque, desde el punto de vista actual, es el problema de la claridad conceptual. Conceptos como imitación, sugestión y mente de grupo se utilizaron en un sentido muy general para describir todo tipo de influencia social. Tarde utilizó el concepto de imitación para abarcar tanto la incorpora-

ción de ideas en un individuo como la difusión de ideas en la población. Las discusiones sobre modas, maneras y rumores eran bastante comunes en los textos de psicología social escritos en este período, y reflejan la tendencia a fluctuar entre el nivel individual y el grupal. Desde una perspectiva sociológica, la diferencia no es importante, porque los individuos solamente incorporan ideas ya existentes dentro del grupo. Pero existía también bastante discusión sobre *cómo* los individuos desarrollan las actitudes y sobre este punto se plantearon ciertos debates. Algunos, como Tarde, trataron la imitación como una forma de actividad sin mente, mientras que otros, como Ross, diferenciaron la imitación racional de la imitación basada en la moda y el prestigio. Es bastante claro ahora que el concepto de imitación se utilizaba con gran amplitud para abarcar muchos procesos psicológicos y sociológicos distintos.

El concepto de sugestión también es ambiguo. Tiene su origen en el descubrimiento de la sugestión hipnótica, que se estaba investigando ampliamente en Francia. El concepto se utilizaba para describir tanto al actor que provocaba una idea como al receptor que era el destino del mensaje. Ross definió la sugestión de forma muy amplia, incluyendo toda estimulación externa inmediata. Los estímulos internos eran impulsos, mientras que los externos eran sugestiones. Trataba a la sugestión y a la imitación como causa y efecto. Las ideas y las imágenes se incorporaban por medio de la sugestión y posteriormente producían acción. Esta distinción es paralela a la existente entre aprendizaje y realización hecha por Bandura (1971) en su teoría del aprendizaje social.

Ross también trató el concepto de sugestionabilidad y lo contrapuso al de «fuerza de voluntad» —la capacidad de resistir, ignorar o rechazar las sugestiones. Creía que la capacidad de sugestión varía según el prestigio del que habla, el número de veces que se repite el mensaje, el tamaño del grupo de referencia y las características del receptor, tales como edad, sexo, raza y temperamento. Este planteamiento es muy cercano al de Hovland, Janis y Kelley (1953). Estos descubrieron que la *persuasión* varía con la credibilidad de la fuente, la organización de los argumentos (incluyendo la repetición), la pertenencia al grupo y la personalidad.

El concepto más ambiguo de todos fue la noción general de *mente de grupo*. Los diferentes usos de este concepto se discutirán con más detalle en el Capítulo 5, por ahora es suficiente decir que el concepto de mente de grupo se utilizaba metafóricamente para describir el producto del proceso de socialización. Implica algún tipo de acuerdo colectivo sobre normas y valores que permite a individuos distintos compartir una perspectiva, una interacción y una comunicación común. Este concepto no fue un producto exclusivo de la teoría social francesa. Durkheim presentó una de las versiones más elaboradas de este concepto, pero también se discutió ampliamente en Inglaterra, en Alemania y en los Estados Unidos. El concepto de mente de grupo reflejaba un reconocimiento cada vez mayor de que la conciencia está fundamentada socialmente más que biológicamente, pero la ambigüedad del concepto la hizo vulnerable al ataque de Floyd Allport en 1924.

El concepto de imitación, sugestión y mente de grupo no solamente eran ambiguos, sino que tampoco eran distintos. La imitación y la sugestión se utilizaban con frecuencia de forma intercambiable. El planteamiento de Le Bon sobre la conducta de masas abarcaba los tres conceptos. La ambigüedad de los conceptos hacía difícil realizar investigación sistemática y por tanto los psicólogos, con la notable excepción de Binet (1900), tenían tendencia a destacar los procesos que ocurrían dentro del individuo y rechazaban en gran medida el trabajo de los sociólogos. De esta forma, la psicología social se desarrolla a lo largo de dos caminos paralelos, con poca superposición en los temas de contenido.

Al margen de la ambigüedad de estos términos, los conceptos de imitación, sugestión y mente de grupo eran instrumento para el cambio del enfoque biológico en la explicación de la conducta al enfoque sociológico. Aunque los sociólogos reconocían los factores biológicos, la sociedad se veía ahora como la fuente principal de la conducta social, en mayor medida que las capacidades innatas. Prácticamente todas las teorías sociales del período posterior a la Guerra Civil describían la sociedad como un conjunto

de individuos, pero en 1920 se había invertido por completo esta relación. Probablemente el americano común todavía mantenía la ilusión de autonomía, pero los intelectuales estaban de acuerdo en que los individuos eran un producto social (Wilson, 1968). Los conceptos de imitación, sugestión y mente de grupo formaban el núcleo característico de la mayor parte de los textos de psicología social sociológica, escritos durante las primeras dos décadas. El texto de Ross (1908) fue el comienzo y sus ideas se incorporaron junto con las amplias discusiones de las nuevas áreas en los textos que le siguieron. Ellwood (1917) acuñó el término de «psico-sociología» para describir este enfoque, y la mayoría estaban de acuerdo con Ross (1908) cuando caracterizó la psicología social como «un estrecha parcela en la provincia de la sociología» (p. vii).

La psicología de masas también tuvo un efecto directo en la vida de las personas. Tanto Adolf Hitler como Benito Mussolini leyeron a Le Bon e incorporaron muchas de sus ideas. La influencia de Le Bon sobre los dictadores fascistas se utiliza con frecuencia como una excusa para despreciar sus ideas, pero esta utilización de Le Bon viola uno de sus supuestos centrales. Le Bon pensó que los líderes surgían espontáneamente dentro de las masas y compartían sus puntos de vista. Hitler y Mussolini, por el contrario, eran maquiavélicos altos que manipularon a las masas y a los medios masivos para *cambiar* deliberadamente la opinión pública. Muchas de sus técnicas son similares a las utilizadas en la publicidad y fueron sistemáticamente exploradas por los investigadores de actitudes durante y después de la II Guerra Mundial (ver Capítulos 8 y 10). Además, había líderes democráticos, como Theodore Roosevelt y Charles de Gaulle, que también estuvieron fuertemente influidos por Tarde y por Le Bon, aun cuando su efecto general no fuera tan fuerte. Como señala Serge Moscovici (1981/1995), mientras la mayoría de las ciencias sociales fueron construidas *por* la historia, la psicología de masas y la economía son las dos únicas disciplinas que han cambiado radicalmente el curso de los acontecimientos humanos.

Notas

1. Los capítulos 1, 3, 4 y 5 fueron publicados anteriormente en *Revue Philosophique*, a comienzos de 1882.

2. Alfred Binet (1857-1911) ocupó un puesto similar al de Durkheim —director del laboratorio psicológico de la Sorbona, y fundador y editor de la revista *L'Année Psychologique*. Binet estudió leyes pero se especializó en ciencias naturales y obtuvo un doctorado después de trabajar en el Hospital de la Salpêtrière. Binet es conocido en América principalmente por su trabajo en tests de inteligencia, pero también fue un teórico social muy sutil y muy consciente de las variables sociales en la inteligencia. Binet escribió un libro, *La suggestibilité* (1890), y también realizó algunos experimentos en psicología social. Se estudiará en el Capítulo 5 su influencia en la psicología social experimental de América.

4. PSICOLOGÍA SOCIAL COMO INTERACCIÓN SOCIAL

Aunque las teorías sociales francesa y británica influyeron mucho en el desarrollo de la psicología social americana, sufrieron muchas modificaciones para poder ajustarse al nuevo ambiente cuando atravesaron el Atlántico. Sin embargo, también existían tendencias intelectuales que estaban arraigadas con fuerza en el pensamiento americano. A diferencia de Europa, donde el lugar del individuo en la organización social era una consecuencia del nacimiento y no de la oportunidad, los americanos se percibían como agentes activos con potencial físico y social ilimitado, esforzándose por establecer su identidad y el dominio sobre el ambiente.

Con este panorama cultural, las pautas del pensamiento social americano se centraron en la naturaleza del «sí mismo» y en su relación con la sociedad. A finales del siglo XIX, surgió el movimiento filosófico del pragmatismo. Uno de sus propósitos era proporcionar una explicación de cómo se desarrollaba el «sí mismo» dentro del contexto social. Otros pensadores sociales también estudiaron los orígenes sociales del «sí mismo»; estos trabajos sobre el «sí mismo» y la sociedad proporcionaron la fundamentación para una psicología social, que se centraba más en la interacción social que en los instintos sociales o en la imitación y sugestión. Se describía al individuo como un agente activo que era objeto y fuente de influencia social.

Aunque el enfoque interaccionista de la psicología social fue un producto original del pensamiento americano, también se relacionaba con algunas fuentes europeas. Nos ocuparemos de esta mezcla de teorías cuando estudiemos a cada uno de los teóricos. A diferencia de los autores del instinto social o de los psicosociológicos que se tratan en el Capítulo 2 y 3, los interaccionistas sociales no estaban especialmente interesados en los problemas de la disciplina, como por ejemplo el debate sobre si la psicología social era una rama de la psicología o de la sociología. Los pragmatistas estaban más interesados en desarrollar un sistema general de filosofía que pudiera aplicarse a todas las ciencias sociales. Pero hacia 1930, la interacción social llegó a estar muy relacionada con el enfoque sociológico, desplazando a la teoría social francesa como principal influencia.

Comenzaremos nuestra exposición de la interacción social con dos grandes teóricos que no estaban afiliados a ninguna escuela determinada de pensamiento —James Mark Baldwin y Charles Horton Cooley. Seguiremos después con un breve análisis de dos de los fundadores del pragmatismo americano, Charles S. Peirce y William James. A continuación mostramos las contribuciones de John Dewey y George Herbert Mead, los dos pensadores pragmatistas que influyeron especialmente en el desarrollo de la psicología social. Su importancia se pone de manifiesto en la Escuela de Chicago de sociología, que es el tema final de este capítulo.

TEORÍAS DE LA INTERACCIÓN SOCIAL A PRINCIPIOS DE SIGLO

A principios del siglo tanto la psicología como la sociología eran jóvenes, disciplinas nuevas con sólo un puñado de personas trabajando en cada área. La división entre las

disciplinas no era muy clara y los que trabajaban en un área realizaban con frecuencia contribuciones importantes en la otra. F.H. Giddings (1899) señaló que «Cualquier aportación nueva a la Psicología o a la Sociología probablemente será también una contribución a la otra; en un próximo futuro habrá algunos libros de los que será difícil decir si son principalmente trabajos de Psicología o de Sociología» (p. 16). Esta superposición se puede ver claramente en el caso de James Mark Baldwin y de Charles Horton Cooley. Baldwin, un psicólogo, y Cooley, un sociólogo, comenzaron ambos desde perspectivas diferentes pero desarrollaron teorías de la interacción social que eran muy similares. Baldwin, que empezó primero la carrera profesional, también tuvo cierta influencia sobre Cooley.

James Mark Baldwin (1861-1934)

James Mark Baldwin nació en Columbia, Carolina del Sur, y se sintió atraído por la psicología a causa de su interés temprano por la religión. En la década de 1880, como estudiante de Princeton, estudió con James McCosh, un filósofo que llegó a ser partidario de la nueva psicología experimental de Wilhelm Wundt. Después de completar sus estudios en Princeton, estuvo un año en el extranjero, parte del cual en el laboratorio de Wundt en Leipzig. Baldwin se introdujo en el trabajo de laboratorio y construyó el primer laboratorio psicológico de Canadá, en la Universidad de Toronto, pero llegó a estar cada vez más insatisfecho con él y se orientó cada vez más hacia la psicología social.

Baldwin se acercó a la psicología social a través de la psicología evolutiva y sus primeros escritos sufrieron la influencia de Gabriel Tarde. Al igual que la carrera de Baldwin en general, sus relaciones con Tarde estuvieron rodeadas de polémica. En 1891, publicó un artículo sobre la sugestión en la infancia en la revista *Science*. Este artículo no hacía ninguna mención al libro de Tarde (1890), que había aparecido el año anterior. Mientras tanto, Baldwin consiguió los derechos de traducción del trabajo de Tarde y retrasó su publicación. También escribió a Tarde en 1898 y le sugirió que el principio de imitación fuese llamado el «principio de Tarde-Baldwin», siendo el orden la indicación de prioridad. Pero en 1902, G. Totsi, un estudiante italiano de medicina, desató el escándalo acusando a Baldwin de plagio. Presentó en una carta a *Science* unas líneas de *Social and Ethical Interpretations* de Baldwin junto con otras de *Les Lois de L'imitation* y llegaba a la conclusión de que Baldwin había traducido simplemente las ideas de Tarde en un «mal inglés» y luego las había presentado como propias. La controversia sobre el plagio nunca se resolvió totalmente y fue un tormento para Baldwin a lo largo de toda su vida. Sin embargo, la forma en que Baldwin trata a la imitación y a la invención representa un cambio radical de énfasis, y Baldwin amplió sus análisis para incluir una explicación de cómo se desarrolla el «sí mismo» a través de la interacción social.

Baldwin se apoyó mucho en la teoría evolucionista y fue el primer responsable de ampliar las ideas de Darwin al área del desarrollo mental. Para Baldwin, la mente de un niño se distingue de la de otros animales principalmente por su enorme capacidad para aprender a través de la imitación. A diferencia de los animales inferiores que nacen con capacidades instintivas para tratar con su ambiente, los seres humanos adquieren su capacidad observando a otras personas e imitando su conducta. La capacidad de aprender por imitación y por invención era para Baldwin la clave para entender la conducta social humana.

Baldwin (1895, 1897) describió tres etapas de la evolución infantil —la proyectiva, la subjetiva y la expulsiva. Inicialmente, los niños reciben pasivamente las impresiones del mundo exterior y son incapaces de distinguir las personas de los objetos impersonales. La conducta de las demás personas comienza a atraer su atención y poco a poco empiezan a percibir diferencias en las respuestas de las personas a ellos. Los padres son especialmente importantes y llegan a ser los modelos de imitación.

Los intentos repetidos de imitar, junto con los fracasos correspondientes, obligan a los niños a reconocer a sus padres como individuos distintos de ellos mismos. El niño se hace autoconsciente por primera vez y aparece el individuo subjetivo. La autoconciencia es una característica específicamente humana que no se encuentra en otros animales, que ofrece a las personas la capacidad de alcanzar soluciones creativas ante problemas nuevos y que nos proporciona un límite evolutivo. La inclusión de la autoconsciencia por parte de Baldwin se fundamenta en la concepción de James (1890) del «sí mismo». Sin embargo, mientras que James sólo supone implícitamente una génesis social del autodesarrollo, Baldwin describe explícitamente cómo se desenvuelve este proceso (Scheibe, 1985).

En la etapa final, los niños usan su nueva conciencia subjetiva para comprender la conducta de las personas que se introducen en su ambiente. «Expulsan» sus propios sentimientos y motivos sobre los demás y comienzan a realizar atribuciones sobre las causas que están detrás de la conducta. Para Baldwin, se desarrollan juntas la autoconsciencia y la consciencia de los demás. No existe ninguna oposición entre el «sí mismo» y la sociedad. El «sí mismo» es simplemente un participante dentro de los encuentros sociales.

Baldwin consideró la imitación como un proceso mucho más activo que Tarde. Los niños no son receptores pasivos de información. Prestan atención a ciertos individuos y se desinteresan por otros. Los niños piensan e imaginan a su manera —asimilando y transformando la información, de forma que no pueden repetirla con precisión aun cuando lo intenten. Las ideas se incorporan dentro de una perspectiva preexistente, y estas transformaciones forman la base del carácter exclusivo de cada niño. Para Baldwin, la persona no era un «individuo socializado» sino una «sociedad individualizada».

Sin embargo, las diferencias eran lo suficientemente pequeñas como para provocar interés. Baldwin tenía una profunda desconfianza de la sociedad democrática de masas. Pensaba que la mayoría de las personas tendían a ser conservadoras y nada originales —copias casi perfectas de sus grupos sociales. De vez en cuando la sociedad produce un individuo excepcional que puede elevarse por encima de las ataduras de la sociedad tradicional, realizando una contribución original. La invención, según Baldwin, era la clave para el cambio social constructivo. Los seres humanos eran capaces de trascender las limitaciones de la evolución biológica experimentando con nuevas ideas. Las ideas que eran socialmente útiles sobrevivían y con el tiempo llegaban a formar parte de la cultura.

Baldwin tuvo un impacto considerable sobre la psicología de su tiempo. Ayudó a fundar dos revistas psicológicas importantes, el *Psychological Bulletin* y el *Psychological Review*. También fue cofundador y presidente de la *American Psychological Association*. Cuando James McKeen Cattell (1929) pidió en 1903 a psicólogos eminentes que clasificasen a sus colegas por orden de importancia, Baldwin fue el quinto detrás de William James, el mismo Cattell, Hugo Münsterberg y G. Stanley Hall, pero por delante de gente tan conocida como E.B. Titchener y John Dewey (Mueller, 1976). Pero en 1908 su carrera se enfrentó a un segundo escándalo, cuando se le encontró en un burdel. Aunque afirmó que estaba allí por razones científicas, fue despedido de su puesto en la Johns Hopkins University y estuvo el resto de su carrera en el extranjero, primero en Méjico y después en Francia. Su última contribución se basa en el hecho de que su trabajo inspiró en parte a Jean Piaget en una investigación sistemática sobre el desarrollo moral y mental. A medida que la psicología evolutiva surgió como un campo diferenciado dentro de la psicología, la influencia de Baldwin sobre la psicología social comenzó a disminuir y actualmente es raro que aparezca citado.

Charles Horton Cooley (1864-1929)

Aunque la sociología americana no tenía una base teórica firme a comienzos de siglo, el trabajo de Charles Horton Cooley (1864-1929) constituía una excepción importante. Aunque la mayor parte de los pensadores sociales de esta época cayeron en el olvido en poco tiempo, Cooley tuvo un impacto duradero tanto en la sociología como en la psicología social sociológica (ver Tabla 1.2). A diferencia de los sociólogos considerados en el Capítulo 3, no estaba muy influido por la teoría social francesa. Por el contrario, se apoyó en los conceptos de James y de Baldwin sobre el «sí mismo» y la sociedad.

Cooley nació en Ann Arbor, Michigan, y vivió allí prácticamente toda su vida. Su padre era miembro del Tribunal Supremo de Michigan y fue el primer decano de la Facultad de Derecho de la Universidad de Michigan. Cooley comenzó enseñando economía en la Universidad de Michigan en 1890, siendo simplemente licenciado, y recibió su doctorado en sociología y economía en 1894. Durante toda su vida, Cooley fue tímido y modesto, con más tendencia a la lectura que a las relaciones sociales. Sus primeros alumnos describían las clases como adecuadas desde un punto de vista intelectual pero poco inspiradas. En una época en que los otros sociólogos, como Small, Ross y Giddins, luchaban para establecer grandes centros de sociología, Cooley trabajó de forma poco visible como un académico independiente, evitó las obligaciones administrativas, y no tuvo ningún discípulo importante en su propia universidad. Su impacto en la sociología se realiza casi exclusivamente a través de tres grandes libros, *Human Nature and Social Order* (1902), *Social Organizations* (1909), y *The Social Process* (1918).

La contribución de Cooley a la psicología social se basa en tres aspectos de su trabajo: (1) su teoría social general; (2) su concepto del «sí mismo» social o «imagen en espejo»; y (3) su distinción entre grupos primarios y secundarios. Para Cooley, la sociedad no era un conjunto de individuos, sino una totalidad orgánica donde los individuos interactúan constantemente. Piensa que todos los aspectos de la vida —económico, religioso y cultural— están estrechamente conectados, de forma que la comprensión adecuada de la conducta social depende de tener en cuenta a cada uno de ellos. Cooley criticó la tendencia a describir a los individuos y a la sociedad como antagonistas. Para Cooley (1902), «un individuo aislado es una abstracción desconocida para la experiencia y lo mismo ocurre con la sociedad cuando se concibe como algo aparte del individuo» (p. 1). Piensa que ciertos grupos o subgrupos pueden oponerse al orden social existente, pero que la antítesis entre individuo y sociedad es falsa y engañosa cuando se utiliza como una explicación general de la conducta social.

La interrelación entre individuo y sociedad se puede entender con bastante claridad por medio del concepto de Cooley del «sí mismo» como una «imagen en espejo». Para Cooley, la autoconsciencia aparece mediante la interacción con otras personas. Los niños aprenden poco a poco a verse a sí mismos como los demás les ven. Se imaginan como son para las demás personas y qué es lo que piensan sobre ellos. A veces, este fuerte sentimiento de autoconsciencia puede ser dolorosamente agudo, pero la sensibilidad a las opiniones de los demás es común y gracias a tal sensibilidad se desarrolla gradualmente el autoconcepto. Para Cooley (1902), el «sí mismo» social contiene tres elementos —una imagen mental de cómo nos aparecemos a los demás, el sentido de su juicio sobre nosotros y algún tipo de sentimiento como por ejemplo de orgullo o de mortificación.

Para Cooley no es posible un individuo independiente, como en el caso del «Yo» cartesiano en el «Yo pienso luego existo». Descartes afirmó que era una verdad incuestionable y fue el punto de partida de su filosofía. Para Cooley, como para Baldwin, la autoconsciencia y la consciencia misma se forman a través de la interacción con los demás. La autoconsciencia y la consciencia sobre los demás se desarrollan juntas, puesto que no es posible imaginarse a uno mismo sin referencia a los demás o imaginar un grupo del que se es miembro sin incluirse a uno mismo. Como Cooley señaló (1909),

«el "sí mismo" y la sociedad son gemelos, conocemos a uno inmediatamente que conocemos al otro, y la idea de un ego separado e independiente es una ilusión» (p. 5).

El autoconcepto o «imagen en espejo» se desarrolla a través de la interacción de lo que Cooley llamó «grupos primarios». Los grupos primarios son pequeños grupos cara a cara, como la familia, los vecinos o los grupos de juego infantil, donde la asociación íntima y la cooperación mutua son la norma. En general surgen espontáneamente y duran un tiempo relativamente largo. Las relaciones entre miembros es más intensa en los grupos primarios que en los grupos secundarios, y los individuos reaccionan entre sí como personalidades completas. Los grupos primarios se distinguen de los secundarios por el hecho de que los miembros se refieren a sí mismos como «nosotros». Los grupos secundarios abarcan cosas como negocios, iglesias, partidos políticos y organizaciones profesionales. En general se forman deliberadamente con algún propósito específico. Contienen una gran cantidad de miembros que no tienen contacto cara a cara, donde los miembros interactúan principalmente a través de un número limitado de papeles. Dentro de los grupos primarios, existe una «cierta fusión de las individualidades en una totalidad común, de forma que el propio «sí mismo», al menos para muchos propósitos, es la vida común y el propósito del grupo» (Cooley, 1909, p. 23).

Los grupos primarios son primarios en varios sentidos. Son la *primera* fuente de contacto social para el niño. Proporcionan a las personas compañía, afecto y cierto sentido de autoestima. Los grupos primarios son instrumentales en el desarrollo del autoconcepto, puesto que los individuos interactúan entre sí como personalidades completas y no como representantes de un papel especializado. Finalmente, los grupos primarios son agentes de socialización, donde las personas adquieren actitudes y normas sociales. Son responsables de «reunir» a los individuos en sociedad y darles una oportunidad para expresar y comparar actitudes y de revisarlas de vez en cuando.

La unidad dentro de los grupos primarios no se basa exclusivamente en la armonía y el amor. Algunos grupos primarios, como la familia, tienen papeles sociales diferenciados basados en la edad y en el sexo. La competición y la autoafirmación aparecen junto con la simpatía y el amor. Los grupos primarios llevan la marca de la sociedad en la que ocurren. En la época en que Cooley estaba escribiendo, por ejemplo, la familia y la escuela alemana tenían elementos de militarismo alemán que las hacía bastante distintas de las que existían en Francia o en los Estados Unidos. Pero las semejanzas entre grupos diferentes de personas se basan también en los grupos primarios. Cooley pensaba que lo que se entendía por «naturaleza humana» no dependía de la biología sino que se basaba en un núcleo común de experiencia, que procedía de las semejanzas de los grupos primarios de todo el mundo. Las religiones y los gobiernos extranjeros pueden parecernos ajenos y extraños, pero podemos relacionarnos inmediatamente con los pequeños grupos, tales como las familias y los amigos.

El enfoque sociológico de Cooley contrasta con el individualismo de Spencer y de sus seguidores americanos. Resulta paradójico que se pudiera iniciar un ataque tan atrevido a las intolerantes concepciones sociales y económicas por parte de un hombre que, por lo demás, era tranquilo y modesto. Las Universidades americanas durante la década de 1890 estaban gobernadas casi siempre por administradores conservadores, que tenían pocos escrúpulos para imponer sus puntos de vista sobre el profesorado. En una época en que existían pocas seguridades para proteger la libertad académica, los académicos progresistas que defendían abiertamente la reforma social entraban en conflicto con las autoridades universitarias y, en algunos casos, como en el de Ross, llegaban a ser destituidos. Cooley (1930) escribió más tarde que no sabía que la sociología era vista como una «materia radical» pero, si era así, probablemente tenía la ventaja de que provenía de un entorno conservador y no atraía la atención de la administración.

Una gran parte del trabajo de Cooley es más un comentario social que una teoría social. Su descripción del grupo primario era tanto una reflexión sobre las cosas tal cual estaban, como una explicación idealizada de la manera en que pensaba que deberían ser. Era una descripción de las relaciones en una pequeña ciudad de América, antes de

la transformación industrial urbana. La dura realidad de la vida urbana provocó un cambio de los grupos primarios a los secundarios, pero Cooley y muchos otros de su generación continuaban siendo optimistas pensando que las formas primarias de cooperación y asociación familiar podrían trasladarse del pequeño pueblo a la ciudad. Favorecieron la creación de nuevas estructuras sociales, como los distritos urbanos, centros comunitarios, asociaciones profesionales, de servicios y escolares, que preservarían la intimidad y la integridad moral de las pequeñas ciudades americanas y evitarían la desintegración social asociada a la vida urbana.

Cooley tuvo una gran influencia en la sociología americana. Trabajando silenciosamente como un académico independiente, ayudó a proporcionar a la sociología un contenido sólido que le proporcionó respetabilidad como área académica. Su concepción de la naturaleza humana y del «sí mismo» social ofreció una alternativa sociológica a las concepciones biológicas de su tiempo. Para Cooley, la naturaleza humana no era algo construido en el individuo; se adquiría en el curso de la socialización. Algunos aspectos de la teoría de Cooley fueron incorporados más adelante por George Herbert Mead. Aunque Mead criticó parte de este trabajo, sin embargo se benefició mucho de la influencia de Cooley.

PRAGMATISMO PRIMITIVO —EL CONTEXTO DE LA FUNDACIÓN

El movimiento psicológico y filosófico conocido como pragmatismo fue parte de un amplio rechazo del pensamiento especulativo europeo del siglo XIX, y un recurso a la ciencia como último árbitro de todas las disputas teóricas. En general, los pensadores sociales americanos estaban más interesados en las cuestiones prácticas que sus colegas europeos. Este enfoque era un reflejo de los grandes cambios sociales que estaban ocurriendo en la sociedad americana a finales del siglo XIX, como la industrialización, la urbanización y la llegada de nuevas oleadas de inmigración desde el sur y el este de Europa.

El pragmatismo se apoyaba en la teoría evolucionista británica e intentaba explicar la conciencia, el conocimiento y la «función» de la conducta en términos de su significado evolutivo. Para el pragmatismo, la conciencia se producía durante el curso de una actividad concreta cuando había que tomar una decisión o solucionar un problema. El pragmatismo era tanto un método de conocimiento como una teoría sobre la verdad, pero adoptó una forma algo diferente en cada uno de sus principales defensores. El pragmatismo fue introducido por Charles S. Peirce, divulgado por William James y después aplicado a los problemas sociales por John Dewey y George Herbert Mead.

Charles S. Peirce (1839-1914)

Peirce nació en Cambridge, Massachusetts, en 1839. Su padre era un profesor de matemáticas en la Universidad de Harvard, y Peirce fue Licenciado en Filosofía y Letras (1859), obtuvo la graduación (1862) y se licenció en química (1863) en la misma institución. Peirce era principalmente un científico, y con su formulación del pragmatismo intentó proporcionar una fundamentación sólida a una nueva filosofía que otros continuarían. Pensaba que muchos de los problemas relacionados con la filosofía eran desvaríos sin significado o sin solución en su forma actual. Una vez que se identificaban y eliminaban, quedaba un conjunto de problemas que se podían comprobar empíricamente. Para Peirce, el pensamiento correcto era una empresa seria y no tenía ninguna intención de ser indulgente con sus lectores. Introduce el concepto de pragmatismo en 1878, en un trabajo llamado «How to make our ideas clear» y lo desarrolla en una seria de artículos publicados en *Popular Science Monthly* y en *The Monist*. Peirce se interesaba principalmente en problemas con soluciones concretas, pero para identificar estos problemas tenía que tratar con temas abstractos, tales como el significado de la realidad y la naturaleza de la verdad y del error.

Para Peirce, la realidad se caracterizaba por tres rasgos. En primer lugar, es independiente de nuestro pensamiento. La realidad ayuda a configurar nuestros pensamientos, pero no se ve afectada por lo que se nos ocurre pensar. Puesto que nuestros pensamientos no cambian la realidad, aparece igual para todo el mundo y constituye una base común para las conceptualizaciones y el pensamiento. Finalmente, si se estudia suficientemente, conduce a una opinión común. La realidad es independiente de los caprichos de unos y de otros, y constituye la meta que debe alcanzar la información y el razonamiento.

Si la realidad es independiente de nuestros pensamientos, la segunda cuestión es: ¿cómo llegamos a conocerla? Peirce, al igual que los pensadores fenomenológicos posteriores, comienza por distinguir dos tipos de consciencia —la experiencia bruta o pre-reflexiva y nuestro conocimiento de esta experiencia. La experiencia bruta se produce antes del pensamiento. Esta experiencia se puede compartir, en principio, por todos y permanece igual al margen de lo que pensemos. El pensamiento aparece cuando describimos esta experiencia en términos generales utilizando el lenguaje. El pensamiento presta atención a características específicas a expensas de otras e incrementa la conexión lógica entre ideas.

Para Peirce, los conceptos que usamos en el pensamiento se basan en características universales, abstractas. Nuestra atención se activa cuando encuentra repetidamente las mismas características. Las experiencias se comparan con otras anteriores para comprender su naturaleza general y el presente se conecta con el pasado mediante una serie infinitesimal de pasos. Peirce (1868/1972) dijo que esto era la «sucesión del pensamiento», y posteriormente William James (1890) habló de la «corriente del pensamiento» o «corriente de la conciencia». La ley fundamental de la mente —un proceso que Peirce denominó «sinequismo»— era que las ideas se propagan continuamente, afectando a otras ideas relacionadas, y que producen generalizaciones. Estas características generales se describen mediante palabras, pero las palabras hacen referencia a características específicas de objetos concretos que se repiten en diferentes situaciones.

La contribución más importante del pragmatismo es la afirmación de que el pensamiento es *práctico*. El pragmatismo es difícil de entender porque estamos acostumbrados a pensar en la conciencia como un espectador pasivo, que recibe pero que no interviene activamente. Este es el tipo de consciencia desinteresada que con frecuencia describen los filósofos y que se ha tomado como prototipo de la consciencia en general. Suponemos que la conciencia refleja correctamente la realidad y nos proporciona un panorama exacto del mundo externo. Para los pragmatistas, la conciencia aparece durante el desarrollo de una actividad práctica, cuando las formas habituales de actividad ya no son adecuadas. Nos vemos obligados a planificar un nuevo curso de acción y a desarrollarlo. La planificación de la actividad y su realización deliberada constituye la experiencia completa y el significado de la acción.

La conciencia también se produce con la duda. La duda surge de la indecisión o de la exposición a otras personas con ideas diferentes. Produce una inquietud con la que luchamos para poder escapar. Para Peirce, la duda siempre tiene una fuente externa, que produce sorpresa, y es tan imposible crear duda genuina como lo es sorprendernos a nosotros mismos. La irritación de la duda provoca una lucha para eliminar la incertidumbre creando una nueva creencia, y la duda cesa tan pronto como se forma la nueva creencia. La creencia es un hábito duradero de la mente y en gran medida inconsciente. Una persona que mantiene una creencia está perfectamente satisfecha hasta que encuentra una nueva incertidumbre. El pasado es una fuente de información, pero la última prueba de una creencia es su correspondencia con la realidad actual.

Si las creencias se fundamentan en las correspondencias con la realidad, entonces se plantea un problema final: ¿cómo pueden estar equivocadas? Peirce sugiere varias razones para tener una concepción errónea de la realidad. En primer lugar, nuestra búsqueda de certidumbre puede no ir lo suficientemente lejos. Cuando se elimina la duda estamos totalmente satisfechos y nos agarramos con fuerza a nuestras nuevas

creencias. La creencias producen calma, reafirman el estado de la mente que no deseamos cambiar, pero no son necesariamente verdaderas. Lo que creemos hoy puede estar completamente desacreditado mañana. El temor a la duda hace que las personas se agarren a las creencias aun cuando se enfrenten a indicios conflictivos. Peirce denominó a esto el «método de la tenacidad», pero señaló que se opone al impulso social, que con frecuencia pone a la gente en contacto con otras personas que piensan de modo diferente.

Para evitar esto, es posible utilizar el «método de la autoridad», que determina las creencias de la comunidad. Los que tienen autoridad fortalecen las creencias de su grupo con más energía que sus propias creencias individuales. Como la duda amenaza la solidaridad del grupo, la simpatía y el compañerismo producen una autoridad implacable, como ocurrió con la Inquisición, y una intolerancia general a las opiniones diferentes en todas las épocas. El método de la autoridad gobierna el pensamiento de la mayoría de las personas, pero nunca es completamente eficaz. Algunas personas comienzan a ver que gentes de otras culturas y tiempos mantienen opiniones diferentes, y la duda provoca una revisión de sus concepciones.

Las creencias también pueden ser incorrectas porque las personas no piensan lógicamente. Peirce cree que la capacidad para pensar lógicamente es la última facultad que se desarrolla, y puede que nunca se desarrolle en algunas personas. No es un don natural sino que es un arte adquirido mediante la experimentación con formas buenas y malas de razonamiento. En su artículo «How to make our ideas clear», Peirce (1868/-1972) mantiene que un sola idea equivocada puede llevar a un filósofo al extravío durante mucho tiempo, y que naciones enteras pueden extraviarse cuando fundamentan sus valores en ideales abstractos divorciados de la experiencia concreta. El pensamiento confuso sobre conceptos abstractos puede conducir a un enredo metafísico, que sólo se puede solucionar regresando al mundo de la realidad concreta como fuente última de verificación.

Una última fuente de error se debe a un elemento de azar en el universo mismo. La noción de azar absoluto o *tiquismo* es otro de los conceptos centrales de Peirce. Piensa que la evolución depende de variaciones aleatorias y que el azar añade un elemento de incertidumbre a lo que de otra manera sería un universo muerto, mecánico. El azar es un producto de la mente —es decir, las personas tienen una voluntad libre y se comportan de forma imprevisible— pero, para Peirce, también es una característica del universo físico. Piensa que la creencia en la certidumbre absoluta de las leyes científicas es una «presupuesto» metafísico que nunca se podrá demostrar. Por esta razón, los enunciados científicos siempre serán probabilísticos.

Peirce aplica su método pragmático a la comprensión de algunos fenómenos específicos. Uno de los más importantes es el conocimiento de uno mismo. En uno de los primeros trabajos sobre el tema, Peirce (1868/1972) llegó a la conclusión de que el autoconocimiento sólo es una inferencia derivada del contacto con otras personas. Cuando un niño escucha un sonido, piensa en el objeto que lo produce y no en él propio sonido. El cuerpo se descubre a través de la manipulación de los objetos. Los niños también aprenden que lo que dicen los demás es con frecuencia una fuente de conocimiento mejor que su propia percepción, y comienzan a dudar de las apariencias cuando los demás están en desacuerdo. Los desacuerdos conducen al concepto de que las apariencias son a veces *privadas*. La noción de lo privado, sin embargo, no significa divorcio de la realidad. Hasta los sentimientos, que son uno de los acontecimientos más privados, se dirigen hacia objetos específicos. Parecen privados porque son menos ampliamente compartidos y se repiten con cierta consistencia —lo que le interesa a una persona puede aburrir profundamente a otra persona. Peirce piensa que el trastorno de «desdoblamiento de personalidad» muestra que la autoconciencia se basa en algún tipo de coordinación de ideas. La personalidad dividida tiene dos conjuntos diferentes de recuerdos y, por tanto, dos identidades distintas.

Para Peirce, el individuo es sólo el instrumento del pensamiento. Cree que existe algo parecido a la conciencia personal, o espíritu de cuerpo, entre las personas que se

tienen una fuerte e intensa simpatía. Aunque aceptaba la selección natural, prefería la explicación Lamarckiana para la evolución de las ideas. La mente se extiende, buscando activamente soluciones para los problemas concretos, adquiriendo hábitos que después se pasan a la siguiente generación. La fuerza que está detrás de esto se llama «agapismo», una especie de amor que lo abarca todo. Peirce rechazó los valores utilitarios derivados de la empresa libre y creía que la excesiva atención prestada a las cuestiones económicas en el siglo XIX exageraba los efectos beneficiosos de la codicia. Censuró los intentos de representar al «brillante Wall Street» como un ángel bueno, que coge el dinero de las personas poco cuidadosas que no cuidan la propiedad y que arruina a las empresas débiles que no merecen estar en los negocios.

Para Peirce, la ciencia es el producto de una comunidad de investigadores y la verdad se basa en sus opiniones colectivas. El método de la ciencia descansa en el acuerdo con la realidad externa. Las personas pueden tener al principio puntos de vista diferentes, pero si fundamentan sus creencias en los hechos, las ideas tienden a coincidir. Ninguna cantidad es lo suficientemente grande para expresar la proporción de lo desconocido sobre lo conocido, pero cualquier cuestión concreta se puede orientar y al final resolver si se explora con suficiente detalle. La ciencia es una empresa colectiva y cada nuevo logro se basa en lo que se ha hecho antes.

Puede parecer extraño que la persona que tiene el mérito de la formulación del pragmatismo, niegue categóricamente que los descubrimientos se realicen por individuos aislados, pero las ideas de Peirce son el resultado de un individuo sólo y un producto de su tiempo. Sus puntos de vista fueron, en muchos aspectos, típicos de su generación. Como muchos otros que habían alcanzado la madurez en el período posterior a la Guerra Civil, reflejaba las tendencias de la educación superior que se generaban por las exigencias de una sociedad urbana-industrial en rápida expansión. A diferencia de la generación anterior, que se había formado en función de un curriculum tradicional, que contenía una fuerte mezcla de religiosidad y filosofía moral, la nueva generación recibió una educación más secular que destacaba los procedimientos empíricos e históricos. Eran especialistas con una potente formación, muchos con el doctorado en universidades alemanas, y que eligieron centrarse en las ciencias naturales y sociales. Al margen del cambio de énfasis, una gran parte del viejo curriculum continuaba siendo enseñado de una u otra forma, y todavía existía una fuerte obediencia a los viejos valores éticos entre la nueva clase de especialistas. Muchos de ellos tenían un fuerte sentido de conciencia social y criticaban con frecuencia el naturalismo y el individualismo burdo que pensaban característicos de la Edad de Oro.

La filosofía de Peirce compartió muchas características de los pensadores sociales de su época, especialmente de Baldwin, Ross y G. Stanley Hall (Wilson, 1968). Peirce aparece como un partidario radical del ideal de la comunidad y como un crítico inflexible del individualismo y de la evolución social. Defendía que, fuera de la comunidad y lejos de la interacción con otras personas, el individuo como una entidad separada sólo podía existir en «el error y la ignorancia».

La vida personal de Peirce muestra un fuerte contraste con estos elevados ideales. Al principio de su carrera, tuvo diversos puestos docentes y en 1879 obtuvo un puesto de profesor de filosofía en la Johns Hopkins. Sin embargo, en 1884, por razones nunca explicadas, fue despedido de la Johns Hopkins y nunca volvió a tener un puesto académico. También trabajó durante muchos años como topógrafo del gobierno federal, pero su carrera administrativa finalizó bruscamente en 1891. Aunque estaba considerado como brillante por sus amigos y compañeros, llegó a estar cada vez más ajeno a su propia generación de académicos y vivió hasta el final de sus días en la pobreza, escribiendo sobre filosofía pero incapaz de publicar.

El hecho de que Peirce fuera un extraño en la comunidad académica limitó mucho su impacto inicial. Sus ideas se incorporaron a las discusiones sobre lógica, matemáticas y física molecular. Esto y su tendencia a utilizar neologismos —como tiquismo, sinequismo y agapismo— hicieron difíciles sus ideas y fue prácticamente desconocido fuera de un pequeño círculo de amigos, hasta que William James le introdujo como fundador del

pragmatismo en 1898. Peirce puso los fundamentos, pero fue James quien construyó sobre esta base y produjo la doctrina que llegó a ser conocida a principios de siglo.

William James (1843-1910)

Peirce sólo era tres años mayor que James, pero se había graduado en Harvard en 1859 y comenzó a enseñar antes de que James hubiese comenzado su carrera. El anciano Henry James (padre de William) dedicó su vida a la educación de sus hijos, y la familia viajó de New York a Londres, Ginebra, París, Boloña, Newport y Dresde antes de asentarse en Cambridge, Massachusetts, en 1866. William James se graduó en medicina en Harvard en 1869 y enseñó desde 1872 hasta su muerte. Aunque James y Peirce tuvieron una estrecha amistad, las diferencias entre ellos eran notables. James era sociable y comunicativo —un hombre de mundo— mientras que Peirce era irritable, se sentía incómodo en público y al final de su vida tuvo muchas dificultades para tratar con los demás. Peirce tenía una formación científica y pedía exactitud y precisión en el pensamiento, mientras que James estaba igualmente a gusto en literatura, psicología o religión. Peirce era uno de los muchos colegas de James, mientras que James era uno de los pocos de Peirce y le servía tanto de amigo como de público. James intentó encontrar un puesto para Peirce en Harvard, pero fue incapaz de encontrarle un puesto en exclusiva.

James reconoció su deuda con Peirce en sus *Principles of Psychology* (1890), y más tarde le dedicó su libro *The Will To Believe* (1897). Sin embargo, sus ideas eran lo suficientemente diferentes como para que no esté claro si James utilizó las ideas de Peirce o simplemente utilizó a Peirce para defender ideas que él ya tenía. El biógrafo de James, Ralph Perry (1935) señaló que es una cuestión discutible si se pueden «derivar» de un filósofo las ideas que nunca tuvo, y que quizá es más exacto decir que «el movimiento moderno conocido como pragmatismo es en gran medida el resultado de la mala interpretación de Peirce por parte de James» (p. 181). Aunque James concedió a Peirce el mérito completo del origen del pragmatismo, fue la versión de James la que se convirtió en popular y el peso de la crítica recayó sobre él.

James comenzó su carrera en Harvard enseñando anatomía, después psicología y finalmente filosofía. James atravesó tantas veces la línea entre filosofía y psicología que la distinción llegó a desaparecer (Perry, 1935). Más tarde James eligió el término de «empirismo radical» para distinguir su posición del empirismo británico, que veía como una forma de filosofía analítica, pero el método del empirismo radical aparece en todo el trabajo de James, desde los *Principios de Psicología* hasta su último trabajo sobre misticismo y religión (Wilde, 1969). El empirismo radical es el estudio de la experiencia inmediata. Su propósito es evitar las construcciones teóricas y recuperar el mundo tal como se experimenta —no retrospectivamente sino durante el mismo acto. Como el empirismo radical fundamenta todo el trabajo de James, la mejor introducción es su primer y quizá más importante trabajo, *Principles of Psychology* (1890).

Los *Principios de Psicología* de James no incluyen un solo capítulo de psicología social, pero contiene una descripción de diversos fenómenos muy relacionados, como los instintos sociales y el «sí mismo». Para James, la psicología era la «ciencia de la vida mental», centrándose en la descripción y explicación de los estados conscientes. Su materia de estudio abarcaba sentimientos, pensamientos, percepción y la adquisición de hábitos. La explicación de estos procesos no se basaba en la especulación o en un resumen de la investigación realizada hasta el momento. Es una descripción real de estos procesos tal como los experimenta, con extrapolaciones ocasionales de la investigación animal.

La conducta de los animales inferiores está determinada en gran medida por los instintos, que James define como una tendencia a comportarse de una forma particular sin experiencia previa o anterior. Estos instintos son el producto de la evolución y actúan de tal forma que hacen lo correcto *la mayor parte de las veces*. Como James dice,

existen más gusanos libres de anzuelos que ensartados en ellos, de forma que la naturaleza dice a sus pececillos, muerde a los gusanos y arriésgate. Los humanos poseen todos los impulsos de los animales inferiores y más, pero lo más probable es que estén bajo control a través de la previsión y modificados por los hábitos.

Desde un punto de vista fisiológico, el hábito no es nada más que un nuevo camino formado en el cerebro. Cuando se recorre un camino resulta más fácil recorrerlo por segunda vez. Los hábitos simplifican nuestros movimientos, los hacen más exactos y disminuyen la fatiga. Los fines previos se convierten en medios hacia nuevos fines, y se construyen repertorios de respuestas habituales que permiten funcionar suavemente, con un mínimo de esfuerzo en la mayoría de las situaciones. El hábito crea una «segunda naturaleza» perfectamente adaptada a condiciones ambientales específicas. El hábito conserva no sólo lo que es bueno sino también lo que es malo, y por tanto es importante establecer buenos hábitos desde el principio y realizar un esfuerzo conjunto para eliminar los malos. Sin hábitos no habría ningún progreso y cada acto tendría que realizarse con los mismos esfuerzos que la primera vez.

Se produce actividad intencional cuando una respuesta habitual ya no es adecuada. La persona duda ante un objeto con el que previamente actuaba habitualmente. James describió esto en términos de un arco reflejo con tres componentes: 1) percepción; 2) comprensión conceptual; y 3) conducta. Este proceso sería totalmente automático si no fuera por el hecho de que el componente central dirige las actividades en ambos extremos. Aunque James utilizó esta triple distinción con el propósito de análisis, los tres procesos se producen juntos. El pensamiento determina tanto el estímulo al que atendemos como la forma en la que respondemos.

Uno de los hechos más notables de la vida es que notamos muy pocas de las muchas sensaciones que llegan a nuestros sentidos en un momento determinado. La conciencia es principalmente un «agente selectivo» que se centra en ciertos objetos a expensas de otros. Nuestra atención se centra en cosas que nos ayudan o nos estorban en nuestra lucha por la vida. En los seres humanos, con frecuencia indecisos, la atención es brutalmente intensa. Aumenta mucho con el lenguaje, que nos permite explorar el significado de nuevas situaciones e imaginar soluciones que nunca fueron imaginadas anteriormente. La discriminación, el análisis y la comparación clarifican las cosas, pero nada se clarifica sino se enfoca con profundidad.

El segundo paso de esta secuencia es el razonamiento o el entendimiento conceptual. El razonamiento siempre tiene un propósito. Divide el fenómeno total y utiliza el lenguaje para destacar semejanzas abstractas entre objetos concretos que no estaban asociados previamente. El lenguaje nunca puede describir plenamente la experiencia concreta, de forma que nuestra comprensión conceptual es mucho menos detallada que la experiencia bruta. El pensamiento abstracto diluye las diferencias individuales y trata los objetos particulares como si fueran más o menos iguales. Esta simplificación, por otro lado, se realiza con mucho menos esfuerzo que con los datos originales. James se interesó principalmente en el pensamiento concreto y pensaba que el pensamiento especulativo era secundario. El pensamiento concreto no se queda dentro de la cabeza de un individuo —se extiende hacia objetos del mundo exterior.

El pensamiento se produce en una corriente que James denominó «corriente de pensamiento» o «corriente de la conciencia». Pero no es un objeto sino un sistema de relaciones. La corriente de la conciencia está cambiando continuamente. Cada pensamiento contiene restos de los pensamientos anteriores y la previsión de cosas por llegar. La mente es siempre pensamiento, aunque una gran parte se olvida inmediatamente. Los vacíos sólo se producen en las lesiones o durante el sueño, y en estos casos la persona intenta conectar la corriente con pensamientos que ocurrieron antes de la ruptura. Ningún objeto se experimenta exactamente de la misma forma en dos ocasiones diferentes. La experiencia siempre es diferente a causa de que la última experiencia se incorpora dentro de una corriente distinta de asociaciones y contiene el recuerdo del encuentro anterior.

Para James, la autoconsciencia también se produce dentro de la corriente de pensamiento. El pensamiento y el sentimiento son procesos activos dirigidos por el individuo. Como James (1890) dice, «El hecho consciente universal no es que «existan los sentimientos y los pensamientos», sino que «Yo pienso» y «Yo siento» (p. 226). James distingue entre el «sí mismo» como fuente de experiencia (el «Yo») y el «sí mismo» empírico (el «mi»), que es lo que podemos observar de nosotros mismos. El «Yo» puede llegar a ser consciente de los diversos componentes del «sí mismo» empírico, incluyendo (1) el «sí mismo» material, que es el conocimiento de las posesiones (incluida la de mi propio cuerpo); (2) el «sí mismo» social, que es la conciencia de los papeles que desempeñamos; y (3) el «sí mismo» espiritual, que abarca las creencias sobre la moralidad y el significado de la vida. Por debajo de todos estos componentes existe cierto sentido de unidad personal y de continuidad, que sirve como fuente central de motivación para el compromiso activo de las personas con el ambiente social (ver Scheibe, 1985, para una discusión más detallada).

El ciclo completo de la actividad termina en la conducta. Sin embargo, la actividad deliberada no necesita estar bien planificada de antemano. Todo lo que se necesita en la mayor parte de las actividades es una vaga noción del estado final. Algunas actividades, como vestirse o irse a la cama, son tan habituales que se realizan automáticamente. La deliberación puede durar semanas, meses o hasta años, produciéndose a intervalos durante el curso de otras actividades. Para James, el libre albedrío se fundamenta tanto en el hecho de que las personas eligen el estímulo al que atienden, como en que después planifican un rumbo deliberado de acción —no siempre, no invariablemente, pero con la suficiente frecuencia como para ser reconocido como un hecho psicológico. La deliberación mantiene el sentido evolucionista en las especies que están en un ambiente imprevisible. Estas vacilaciones serían un estorbo más que una ventaja si la nueva respuesta no fuese algo mejor que la anterior.

Los *Principles of Psychology* de James contienen las bases de su posterior versión del pragmatismo. Según James, cada individuo tiene un almacén de opiniones viejas que provienen del hábito y del contacto con otras personas. Se utilizan para dar sentido al mundo hasta que entran en contradicción con nuevas opiniones o con datos existentes. La conciencia aumenta durante la incertidumbre. La persona tiene que inventar nuevas creencias y comprobarlas durante el desarrollo de la actividad. Con frecuencia las personas tienen que actuar antes de haber recogido toda la información, y en estos casos el éxito de sus conductas confirma la verdad de sus creencias. James utiliza el ejemplo de un montañero solitario que debe saltar a una repisa para escapar de una situación difícil. El éxito del salto confirma la creencia de que era posible realizarlo.

La verdad se basa en la correspondencia entre una creencia y alguna realidad determinada. Los hechos mismos no son verdaderos; simplemente *son*. Muchas personas piensan en la verdad como algo que es eterno y universal y que existe en sí misma, ya sea conocida o no por las personas. El sentido común dice que la verdad existe previamente y que es descubierta. Pero para James, la verdad depende tanto del pensamiento del individuo como de la realidad externa. La verdad no existe hasta que se formula y se confirma una creencia. Una creencia es una forma de entender y de organizar la realidad, y no hay nada inconsistente en el hecho de que algunas creencias que están en aparente contradicción puedan todas ser verdaderas al mismo tiempo. Un cuarteto de cuerda de Beethoven, por ejemplo, puede describirse con exactitud como el restregar de colas de caballo sobre intestinos de gato, pero tal descripción no excluye de ninguna manera una formulación completamente diferente. Al teorizar inventamos y desarrollamos nuevos sistemas de creencias, pero no se sabe que sean verdaderas hasta que hayan sido verificadas.

La versión del pragmatismo de James difiere de la de Peirce en diversos aspectos. Peirce destaca el carácter abstracto, universal de los conceptos utilizados para organizar la experiencia, mientras que James se centra en la particularidad y variedad de las experiencias individuales. Para James, nunca dos experiencias, aun cuando se centren en el mismo objeto externo, son exactamente iguales. La formación inicial de James fue

sobre arte, y utilizó la visión del pintor para cada análisis de la experiencia concreta. Se dice a menudo que el hermano de James, Henry James, escribió novelas como si fueran textos psicológicos, mientras que William escribió textos psicológicos como si fueran novelas. Todo el trabajo de William James está lleno de descripciones precisas y de detalles personales.

Relacionado con esto se plantea el gran interés de James por el individuo. El pragmatismo de Peirce es en gran parte una teoría social. Las creencias pueden ponerse en duda cuando son contradictorias con las creencias mantenidas por otros. La ciencia es una comunidad de investigadores que elaboran conjuntamente la investigación y buscan el consenso. La verdad es la correspondencia entre una afirmación y el consenso de observadores competentes. Dos individuos pueden comenzar con diferentes perspectivas, pero si se atienen a los hechos se pondrán de acuerdo al final. Estos aspectos sociales del pragmatismo de Peirce no están bien desarrollados, pero están implícitos en su formulación.

El planteamiento de James es mucho más individualista. Para James, dos experiencias nunca son exactamente iguales para la misma persona, de forma que es absurdo suponer que dos individuos distintos puedan «compartir» la misma experiencia. Cada individuo lleva a cada situación una conjunto único de experiencias y de recuerdos. En una serie de conferencias que se convirtieron en la base de su libro *Pragmatism* (1907), James elige el término «filosofía individualista» para caracterizar su posición. James (1902/1958) define la religión como «*el sentimiento, los actos y las experiencias de los individuos en soledad, de forma que se comprenden a sí mismos poniéndose en relación con lo que consideran divino*» (p. 42, itálicas en el original). Esto se contradice directamente con la concepción de Durkheim sobre la religión como las creencias compartidas que mantienen junta a una comunidad. Para James, la religión organizada era una consecuencia y una pálida sombra de esta visión privada original.

Aunque James está técnicamente en lo cierto al establecer que nunca dos personas experimentan el mismo acontecimiento *exactamente* de la misma forma, al destacar las particularidades ignora las implicaciones sociales del pragmatismo. Aunque nunca son exactamente iguales, las experiencias pueden ser muy similares porque se centran en la misma situación. La semejanza puede aumentar por medio de la comunicación. De hecho, si nos centramos en los conceptos más que en la experiencia bruta, podemos decir que dos individuos tienen exactamente la misma comprensión conceptual cuando utilizan las mismas palabras para describir la misma situación. El énfasis en la unicidad de la experiencia de cada persona probablemente es una de las razones por la que James no se ocupa de la psicología social en sus *Principles of Psychology*. James se enfrentó al problema de cómo dos mentes pueden decir que tienen el mismo objeto y llegó a escribir un trabajo sobre el tema, que fue publicado después de su muerte en sus *Essays in Radical Empiricism* (1912). Resulta irónico que el académico insociable, Charles Peirce, destacara la naturaleza social del conocimiento, mientras que el sociable y expansivo William James se centrara en el individuo. El énfasis de James en el individuo se fundamenta en parte en su amplio círculo de amigos y en su profundo respeto por las diferencias individuales.

Una última diferencia consiste en que James se ocupó de áreas del pragmatismo nunca imaginadas por Peirce. El pragmatismo, para Peirce, era básicamente una teoría sobre la naturaleza de las creencias científicas. Las creencias científicas pueden ser confirmadas o rechazadas utilizando criterios objetivos. James aplicó el pragmatismo a la ética, la moralidad y la experiencia religiosa, y al hacerlo inventó nuevos criterios para su confirmación. Para James, las creencias religiosas eran «verdaderas» si producían beneficios positivos al individuo, mejorando su salud y su carácter. Esto debilitó bastante la pretensión de que el pragmatismo era un procedimiento científico y abrió el camino para la crítica de que el pragmatismo respaldaba cualquier cosa que «siente bien».

Will to Believe (1897) de James estaba dedicada a Peirce, pero fue este volumen el que separó a Peirce de James. Le pareció que la «voluntad de creer» no tenía suficiente

evidencia para su «principio de tenacidad» y que reforzar tal acción sería más perjudicial que beneficioso. En 1905-1906, Peirce introdujo el término «pragmatismo» para distinguir su versión de la de James: «Por tanto, el escritor, descubriendo a su retoño «pragmatismo» progresar de este modo, piensa que es el momento de despedir con un beso a su hijo y abandonarlo a su propio destino; mientras sirva al propósito de expresar la definición original, anuncia el nacimiento de la palabra "pragmatismo", que es suficientemente fea como para salvarla de los secuestradores» (Peirce, 1905-1906/1972, p. 225).

Puede que Peirce haya sido un pensador solvente, pero James era un escritor más popular y un hombre más amable. La humanidad y la comprensión de James tenían varios orígenes. Tenía la sensibilidad del que sufre por el sufrimiento de los demás. Sufrió depresión e hipocondría durante la mayor parte de su vida. Una caminata de diez horas por las montañas Adirondacks le produjo una lesión cardíaca irreparable en 1898. Al siguiente verano se perdió en las mismas montañas durante trece horas y como consecuencia padeció un período de invalidez. Una gran parte de sus escritos posteriores, incluyendo su trabajo sobre el pragmatismo, ética y religión, los realizó en la cama a razón de dos o tres horas de trabajo al día. El propio sufrimiento de James le hizo estar de parte de las víctimas. James era humanitario y tolerante con las diferencias individuales no ya por principios sino en la práctica. Simpatizaba con el socialismo pero le disgustaba su desprecio por el individuo (Perry, 1935).

El pragmatismo de James fue la filosofía más popular de la historia americana, pero sin embargo tuvo un impacto limitado. James atribuyó el éxito del pragmatismo a su oportunidad, por su firme confianza en la ciencia y su desconfianza en el razonamiento especulativo. Los colegas de James le acusaron de ser un «filósofo popular» porque escribió en un estilo popular y fue muy leído. Los científicos le acusaron de inclinarse por la superstición, mientras que los teólogos le acusaron de hacer relativas todas las verdades.

Gordon Allport (1943) señaló que el empirismo radical de James pudo haber servido como base para una escuela americana de fenomenología, pero no fue así. Entre los psicólogos, su empirismo radical entró en conflicto con las dos escuelas de pensamiento que estaban en alza —el conductismo y el psicoanálisis. James no vivió para ver el manifiesto conductista de Watson (1913), pero deploró cualquier intento para pasar por alto la conciencia o tratarla como un epifenómeno. Reconoció la importancia del psicoanálisis, pero el reconocimiento llegó demasiado tarde. Cuando Freud impartió sus conferencias en la Clark University en 1909, James, aunque fatalmente enfermo, fue a escucharlo. Al final de la conferencia, James se acercó a saludarlo y le dijo, «el futuro de la psicología pertenece a su trabajo» (Jones, 1957). No se conoce un ejemplo más fino de traspase de poderes en la historia de la psicología.

Resulta irónico que el pragmatismo de James, con su clara impronta de cultura americana, llegase a tener más influencia en Europa que en América. Edmund Husserl, el fundador de la fenomenología, leyó los *Principles of Psychology* de James con mucho detalle e incorporó muchas de sus ideas. El teórico social francés Georges Sorel descubrió en el pragmatismo de James lo que creyó era la clave para comprender la conducta social. El principal filósofo francés de esta época, Henri Bergson, y James fueron muy amigos y se admiraban mutuamente, al mismo tiempo que Max Weber utilizó a James en su estudio sobre la religión. Como señala H. Stuart Hughes (1958), ningún pensador americano anterior o posterior ha tenido más éxito en el Continente.

Sin embargo, fueron los colegas y seguidores más jóvenes del pragmatismo de James, John Dewey y George Herbert Mead, los que en última instancia tuvieron mayor impacto en la psicología social americana. James tuvo una influencia limitada porque se ocupó poco de la psicología social. Sin embargo, su concepción del «sí mismo» puso las bases para los enfoques socio-psicológicos de Dewey y de Mead, al igual que de Baldwin y Cooley.

PRAGMATISMO COMO UNA PERSPECTIVA SOCIO-PSICOLÓGICA

En contraposición con el gran interés de James por el individuo, John Dewey y George Herbert Mead, como Baldwin y Cooley, insistieron mucho en la interacción entre las personas y entre el individuo y la sociedad. De hecho, para Dewey y Mead, no existía el individuo fuera del contexto social. En este sentido, estaban más cercanos a la versión del pragmatismo de Peirce como una teoría social, donde la verdad surge de una comunidad de observadores. Por otro lado, estaban más cercanos a James por su interés en los procesos psicológicos. Lo que distingue a Dewey y Mead tanto de James como de Peirce fue su interés por la satisfacción social de las necesidades psicológicas del individuo. La reforma social era parte esencial de su postura pragmática.

John Dewey (1859-1952)

John Dewey nació en Burlington, Vermont, y asistió a la Johns Hopkins desde 1882 hasta 1884, cuando Charles S. Peirce, G. Stanley Hall y G.S. Morris fundaron el departamento de filosofía. Peirce ya había desarrollado el esquema del pragmatismo que Dewey adoptaría veinte años después, pero en esta época tuvo poca influencia sobre Dewey. Hall había sido alumno de Wilhelm Wundt y de William James y era un investigador activo y un fuerte defensor del método experimental (ver Ross, 1972). Su ocupación en el departamento de filosofía fue como profesor de psicología y de pedagogía. En 1884, era profesor a exclusiva y se le concedió la primera cátedra de psicología en América. Aunque James montó un laboratorio psicológico con fines de divulgación en 1875, Hall fundó el primer laboratorio dedicado a la investigación experimental en 1884.

Hall inspiraba un gran respeto a Dewey por la experimentación, pero la influencia más fuerte sobre Dewey fue la de G.S. Morris, un hegeliano que representaba una nueva corriente de pensamiento en América (ver White, 1943). Como señala Perry Miller (1954), uno de los mayores cambios de la historia intelectual americana ocurrió poco después de la Guerra Civil. La filosofía escocesa conservadora del «sentido común», que había dominado las universidades americanas durante el período de preguerra, desapareció prácticamente sin dejar huella y fue sustituida por el idealismo alemán de Hegel. El idealismo de Hegel, al igual que la teoría evolucionista, era una filosofía del progreso y una de las que estaba de acuerdo con el espíritu de la época. Mientras que la teoría evolucionista subrayaba el desarrollo biológico, el idealismo estaba más interesado en los procesos latentes del cambio, especialmente en relación con la evolución del pensamiento y la sociedad.

Para G.W. Hegel (1770-1831), el pensamiento es un producto del contexto social y debe entenderse dentro de una perspectiva histórica para poder comprenderlo. Los conceptos que utilizamos para comprendernos a nosotros mismos y al mundo se obtienen mediante el contacto social y cambian cuando las condiciones cambian. En general estos conceptos se dan por supuestos, pero pueden llegar a ser objeto de atención a través de un proceso dialéctico de autorreflexión. Esto implica un proceso triple donde, en primer lugar, los conceptos existentes son cuestionados, después estos conceptos se contrastan con sus opuestos y, por último, se forman nuevos conceptos mediante una reconciliación de las dos concepciones opuestas. El conocimiento mejora constantemente, aproximándose a la certidumbre de una comprensión absoluta (*Weltgeist*).

En su *Phenomenology of Mind* (1807/1967), Hegel explica que bajo cierta perspectiva se puede concebir la percepción como totalmente objetiva, puesto que se centra sobre objetos del mundo externo. Muchas personas simplemente suponen que su percepción refleja con exactitud los acontecimientos del mundo exterior. Sin embargo, se puede dudar de este supuesto de sentido común y se puede entender la percepción como algo completamente subjetivo, puesto que contiene procesos que ocurren dentro de la mente de cada individuo. La aparente discrepancia puede reconciliarse a un nivel superior, entendiendo la percepción como una interacción entre la persona y el mundo exterior. Además, esta reconciliación se acerca más a la verdad que los planteamientos

unilaterales. Lo que es verdad para la percepción es verdad para todos los procesos psicológicos, desde las sensaciones simples hasta el entendimiento conceptual. El proceso dialéctico no se limita a la comprensión de los procesos mentales. Puede aplicarse a la historia, la ley, la teología y la ciencia. El progreso se produce a través del proceso de imaginar y resolver ideas en conflicto.

Hegel (1821/1967) intentó desarrollar una teoría social sistemática, pero es conveniente entenderla dentro de su particular contexto social para que se pueda comprender. Alemania a finales del siglo XVIII estaba compuesta por cerca de 300 estados independientes y semiautónomos. En una época en que Inglaterra estaba surgiendo como potencia industrial y desarrollaba formas modernas de gobierno parlamentario, Alemania era todavía una sociedad feudal. Alemania necesitaba un gobierno central fuerte y este gobierno lo proporcionó Federico Guillermo III, que gobernó Prusia desde 1797 hasta 1840.

Hegel rechazó totalmente las instituciones económicas y políticas de Inglaterra como modelo para Alemania. Pensó que una sociedad basada exclusivamente en la acumulación de riqueza producía individuos aislados, egocéntricos, que se trataban entre sí como medios para sus propios fines. El Estado, con su poderosa burocracia y sus servidores civiles, era la única fuerza suficientemente fuerte para regular la economía, de forma que los beneficios pudieran compartirlos todos. Hegel por tanto yuxtaponía lo que llamaba «sociedad civil», basada en el «egoísmo individual», al estado. El estado se basaba en el «altruismo universal» e incorporaba la razón absoluta a través del conocimiento poseído por sus servidores civiles.

Para Hegel, la razón evoluciona a medida que los individuos llegan a comprender su sociedad. Un individuo que consigue una comprensión completa sería completamente consciente de cómo fue configurada su mente por las circunstancias sociales, y sería capaz de utilizar este conocimiento para producir un cambio social constructivo. La comprensión completa hace referencia a la «mente absoluta», y Hegel pensaba que cada individuo compartía una parte de esta comprensión total. La comprensión está con frecuencia motivada por el sufrimiento humano, y el cambio social está guiado por el intento de reducir este sufrimiento. Hegel creía que estos avances intelectuales son irreversibles, porque proporcionan una nueva forma de entender la realidad no conocida por la generación anterior. Así, la evolución social e intelectual se produce simultáneamente, potenciándose entre sí y progresando hacia una Estado-final hipotético basado en la comprensión completa.

La mente de un individuo era simplemente la expresión finita de la más amplia mente absoluta. La comunidad se aproxima más a este absoluto que cualquier individuo aislado, y el estado representa el grado más alto de evolución intelectual. Por tanto, era un deber del individuo someterse al estado. Mead (1936) dijo que esta concepción refleja la estructura burocrática de la sociedad prusiana de Hegel, donde el conocimiento era en gran medida una empresa colectiva y los individuos trabajaban dentro de un marco donde el «panorama completo» era más abarcador que la perspectiva de cualquier persona aislada.

Hegel tuvo un gran impacto tanto en Dewey como en Mead. Además, el pragmatismo de Dewey quizá pueda describirse mejor como hegelianismo *sin el absoluto*. La noción de una mente absoluta donde los individuos eran simplemente su expresión, proporcionó a los primeros planteamientos de Dewey un interés social que no existía en James. Dewey abandonó posteriormente la noción de que el conocimiento estaba progresando hacia algún estado-final hipotético a favor de una desarrollo basado en la teoría evolucionista, pero mantuvo la idea de que el pensamiento está históricamente condicionado por las circunstancias sociales, que las categorías de pensamiento son públicamente compartidas, que el pensamiento se origina para tratar con problemas sociales concretos (tales como el sufrimiento humano), y que la comprensión era la clave del cambio social constructivo.

Después de que Dewey consiguiera su doctorado en 1884, fue profesor en la Universidad de Michigan, donde enseñó filosofía y psicología. Mientras estaba en Michigan

publicó un texto de psicología (Dewey, 1887) que se adelantó a los *Principles of Psychology* de James (1890) en tres años. El texto de Dewey, sin embargo, no fue tan popular porque carecía de la elocuencia de James. En 1891, George Herbert Mead comenzó a enseñar en Michigan en el mismo departamento, y Dewey y Mead llegaron a tener una estrecha relación personal e intelectual. En 1894, Dewey aceptó la propuesta de convertirse en el director del departamento de filosofía de la Universidad de Chicago, que por entonces sólo tenía dos años, con la condición de que Mead tuviese un puesto en el mismo departamento. Dewey también fue nombrado director del departamento de pedagogía, y utilizó esta relación para iniciar un modelo de escuela elemental, conocido como la «Escuela Laboratorio». En 1904, Dewey abandonó Chicago por estar en desacuerdo con el presidente de la universidad sobre la Escuela Laboratorio (Rucker, 1969), y estuvo el resto de su carrera académica en la Universidad de Columbia, donde se dedicó a la filosofía y a la educación.

Los años de Chicago fueron especialmente importantes para la elaboración del pragmatismo de Dewey. A causa de la estrecha relación entre la universidad y la ciudad, la teoría y la práctica estuvieron muy relacionadas, y Dewey utilizó el ambiente urbano como fuente y base de comprobación para sus ideas. Dewey también se benefició de la presencia de Mead. Aunque cada uno escribía independientemente, tuvieron una importante influencia entre sí a lo largo de sus carreras, y el núcleo común de sus pensamientos se conoce como la Escuela de Chicago de pragmatismo.

Existen tres grandes características que definen el pragmatismo de Dewey —el funcionalismo, la intersubjetividad y el humanismo. El funcionalismo de Dewey se deriva de Darwin. Al igual que Peirce y que James, creyó que el pensamiento comienza con la incertidumbre. Los acontecimientos diarios contienen una mezcla de cosas conocidas y cosas desconocidas, y la necesidad de seguridad obliga a cada persona a utilizar el conocimiento cierto para explicar lo irregular y lo confuso. Una de las cosas que distingue a Dewey es su completa aceptación y uso de la teoría evolucionista con la intención de explicar estos procesos. Entre 1900 y 1910, Dewey subrayó que el pragmatismo era el método darwiniano aplicado a la filosofía. Cada órgano y proceso distinto era un instrumento de adaptación. Para que la vida continúe, la conducta debe estar adaptándose continuamente al ambiente. El pensamiento es el instrumento de adaptación de los seres humanos y, al igual que los demás instrumentos, se utiliza para reformar el mundo natural.

Por debajo de esta concepción está la noción de cambio constante. «Cada existencia es un acontecimiento» (Dewey, 1925, p. 61). Hasta las montañas aparecen y desaparecen como nubes. El tiempo es relativamente indiferente para el cambio de las sustancias sólidas —un millón de años es como un día—, pero cualquier cosa que dependa de un gran número de variables está en un equilibrio inestable y cambia rápidamente. Los acontecimientos están en movimiento y están inacabados y, por tanto, tienen la posibilidad de ser manipulados y dirigidos hacia fines específicos. Vivimos en un mundo inacabado —«un mundo en elaboración»— y la singularidad de cada experiencia significa que todo conocimiento es provisional y que se replantea conscientemente. Un mundo que está en transición *debe* ser un mundo controvertido, pero también un mundo lleno de posibilidades.

Cuando una situación es equívoca, la persona tiene que pararse y considerar líneas posibles de acción. Las ideas que fueron aceptadas como hechos se ven ahora con suspicacia. El individuo forma hipótesis imaginándose nuevos líneas de acción y sus consecuencias probables, pero estas hipótesis son simples predicciones hasta que se comprueben y se confirmen realmente mediante la realización de la actividad práctica. Las hipótesis forman el contenido esperado de la acción que debe realizarse, pero la certidumbre reside en el producto terminado. La actividad intencional consiste en comprobar un curso de acción habitual o directo, imaginando alternativas, y después desarrollarlas y examinar los resultados. El lenguaje hace posible examinar críticamente la conducta e imaginar cursos alternativos de acción, pero el lenguaje describe simplemente características específicas de objetos concretos. El pensamiento no está

dentro del individuo sino dentro de la interacción. Dewey piensa que es engañoso considerar al pensamiento o a la conciencia como una cosa. Se entiende mejor como un adjetivo o un adverbio, porque proporciona una cierta cualidad a la interacción —una cualidad que desaparecería si la conducta se desarrollara de forma irreflexiva.

El pensamiento comienza con la actividad concreta —tanto en su desarrollo evolutivo como en el niño— pero no se limita a tal actividad. El pensamiento, una vez desarrollado, puede aplicarse a *cualquier* tipo de problema, real o imaginario. Puede utilizarse para examinar conceptos abstractos derivados de la experiencia o durante el curso de la socialización. El pensamiento sobre conceptos abstractos es simplemente un ejemplo de atención selectiva. Dewey utilizó el término de «experimentalismo» y después «instrumentalismo» para distinguir su psicología de la psicología racionalista basada en las especulaciones de «sillón».

La formulación más importante de Dewey sobre la psicología funcionalista aparece en su artículo sobre el arco reflejo (Dewey, 1896). Criticaba la tendencia de la psicología a analizar la acción en elementos distintos tales como sensación, pensamiento y movimiento. Por el contrario, mantiene que estos elementos son fases de un sistema coordinado de acción. Por ejemplo, en el juego del tenis, ver como se aproxima la pelota sirve como estímulo sensorial que coordina nuestros movimientos de correr y girar (Cook, 1977). A su vez, estos movimientos sirven como estímulo para la forma en la que buscamos y vemos la pelota. Según Dewey, la coordinación implicada en la acción es un circuito orgánico más que un arco reflejo que conecta unidades discretas. Además toda acción está funcionalmente relacionada con la adaptación del individuo al ambiente.

El interés de Dewey por los factores sociales se fundamenta en el supuesto de que tanto el individuo como el ambiente son esenciales, y la interacción es la clave para comprender la conciencia humana. Cada individuo nace en un mundo con tradiciones e instituciones ya completas. Un gran entramado de costumbres, maneras, convenciones, lenguaje e ideas tradicionales existen previamente al individuo y configura el contenido de la mente «subjetiva» de cada persona. Así, existe un proceso de *intersubjetividad*, donde el pensamiento de cada individuo se desarrolla dentro de una red social. La interacción está facilitada por la comunicación, donde el pensamiento se expresa en el habla. El lenguaje funciona como una cadena en la actividad cooperativa cuando las personas dan a conocer sus intenciones. La comunicación no expresa un «mundo interno» de ideas. Es más parecido al pensamiento en voz alta. Una persona puede completar los pensamientos del otro, y las frases a menudo sorprenden al que habla tanto como a la persona a la que van dirigidos.

Los orígenes sociales del conocimiento también pueden entorpecer el pensamiento. Se adquieren muchas creencias incorrectas durante el curso de la socialización. Las experiencias cotidianas están abarrotadas de los prejuicios y errores de las generaciones anteriores. Las personas comunes son personas de hábito, y las destrezas importantes sólo se adquieren a través de una disciplina contraria a la naturaleza humana. La rutina habitual tiende a frenar hasta el pensamiento científico, de forma que los grandes adelantos los plantean personas que con frecuencia sólo están marginalmente relacionadas con una disciplina específica. El peso muerto de la tradición sólo se puede evitar sometiendo *todas* las creencias a una prueba empírica y conservando exclusivamente las que demuestran ser útiles.

Para Dewey, el conocimiento lo producen individuos pero no es una posesión individual. La idea moderna de la mente como algo personal o hasta privado se basa en dos fenómenos comunes —la fantasía y el pensamiento creativo. Pensamiento creativo significa descubrir lo que nadie conocía antes, pero estos descubrimientos descansan sobre una sólida base de conocimiento social y de tradición científica. Significa simplemente ver posibilidades donde nadie las había imaginado antes. Que la mente pueda estar implicada en fantasías no es sorprendente. La mente cuando está despierta debe tener algún contenido. No se puede mantener completamente vacía durante mucho tiempo. Si no está implicada en una actividad concreta o en alguna forma de pensa-

miento especulativo, con frecuencia fabrica pequeñas historias para entretenerse que raramente cuenta a otras personas. Pero los contenidos de nuestras fantasías son la materia de nuestra vigilia —el mundo como nos gustaría que fuese. La mente que tiene un individuo no es una mente individual, puesto que cada persona lleva a cada situación un conjunto de convenciones y creencias adquiridas a través del contacto social. Según Dewey (1925), «No es exacto ni pertinente decir "Yo experimento" o "Yo pienso". “Se" experimenta o es experimentado, "se" piensa o es pensado, es una frase más exacta» (p. 190).

El planteamiento de Dewey sobre la psicología social comenzó a cristalizar en relación con sus preocupaciones en educación, lógica y ética (Karpf, 1932). Su primera aproximación a esta materia aparece en el artículo, «The need for social psychology» (Dewey, 1917), que se basa en una conferencia dada en el 25 aniversario de la American Psychological Association. Defendía que todos los fenómenos psicológicos son fisiológicos o sociales. Puesto que sólo las sensaciones elementales y el «apetito» constituyen lo fisiológico, «todo lo que es producido por nuestra vida mental, nuestras creencias, ideas y deseos, caen dentro del ámbito de la psicología social» (Dewey, 1917, p. 267). Así, para Dewey, la psicología era principalmente psicología social.

Al determinar la dirección que debía tomar la psicología social, Dewey criticaba la escuela de la imitación y la escuela de los instintos a causa de sus concepciones monistas, que reducían los fenómenos complejos a una explicación simple. Aceptaba la noción de los instintos innatos pero mantenía que la tarea de la psicología social era doble. Tenía que explicar cómo actuaban las aptitudes dentro del contexto social y cómo se consigue el control del ambiente a través de la actuación de los instintos. A medida que se fue endureciendo el ataque hacia el concepto de instinto, Dewey cambio su interés en el instinto por el hábito como unidad básica de la psicología social. En su libro de psicología social, *Human Nature and Conduct* (Dewey, 1922), definió el hábito como una disposición o actitud, que abarca la voluntad y la intención, y que configura y es configurado por las condiciones sociales.

La perspectiva de Dewey sobre el humanismo se refleja en su interés por la ética. Para Dewey, las decisiones éticas deben ser evaluadas por sus consecuencias. Algunas acciones son buenas porque extienden, fortalecen o armonizan al individuo con el ambiente. Otras son malas porque reducen al individuo, obscurecen la realidad o disminuyen el poder de las personas sobre la situación. Dewey rechazó categóricamente cualquier intento para fundamentar la ética sobre principios eternos, universales. Cada situación es única y debe ser evaluada en términos de sus propias consecuencias únicas. Un mundo cambiante —un mundo aún en producción— requiere una readaptación constante.

Dewey estaba especialmente interesado en promover un modelo humanista de la ciencia. Creía que los procedimientos científicos deberían utilizarse para examinar las cuestiones éticas y morales. Sin embargo, pensaba que aunque la ciencia moderna estaba muy desarrollada en un sentido tecnológico, estaba extremadamente subdesarrollada cuando se aplicaba a los problemas sociales. Para Dewey (1948), el problema era de omisión:

> «Cuando la teoría "sociológica" se aparta de la consideración de los intereses y preocupaciones básicas, modificando las metas, cuando se aleja de la cultura humana porque contiene "valores" y la investigación en cuanto "científica" no tiene nada que ver con los valores, la consecuencia inevitable es que la investigación en el área humana se confina a lo que es superficial y trivial, al margen de su ostentación de destrezas técnicas» (p. xxvi).

La teoría social existe entonces como un lujo inútil y no como una guía concreta para un cambio social constructivo.

Cuando Dewey estuvo en la Universidad de Chicago en los años 1890, comenzó a poner en práctica sus ideas sobre la ciencia. La ciudad misma era un tema central de la

reforma social durante la Era Progresista, y uno de los encargos de la nueva universidad era ayudar a enfrentarse a los problemas sociales de la comunidad. Dewey encabezó los esfuerzos entre filósofos y psicólogos para que se implicasen en los proyectos de la comunidad, aplicando los procedimientos científicos a los problemas sociales. En esta tema trabajó en estrecha relación con Mead (Joas, 1985).

Ambos hombres estuvieron relacionados con Hull House, el establecimiento fundado y dirigido por Jane Addams. Al igual que otras instituciones americanas, Hull House estaba en un barrio de la ciudad y estaba al servicio de las necesidades de la comunidad local. Esta comunidad estaba compuesta en gran parte por inmigrantes recientes, mujeres trabajadoras y campesinos que iban a Chicago atraídos por las nuevas oportunidades de trabajo. Hull House era el prototipo de movimiento institucional y, por tanto, estaba comprometido en la educación de su público, de forma que llegaran a ser participantes activos de las diversas instituciones sociales que influían en sus vidas. Los hogares institucionales estaban comprometidos con un proceso de potenciar a los grupos marginados, para que pudiesen llegar a funcionar dentro de la sociedad y formar parte de una democracia participativa de confianza.

Para Dewey, el principio de la democracia participativa incorporaba su proyecto de una ciencia humanista. El pensamiento científico, que se basa en la verificación empírica, consiste en contribuir al cambio social constructivo. La justificación para tal intervención descansa en la deseabilidad ética de crear condiciones sociales, que permitan a los individuos intervenir como agentes activos dentro de su ambiente. Así, las instituciones sociales, como los hogares institucionales, comprometidos en la reforma social, sirven como laboratorios experimentales para comprobar la eficacia de los programas de intervención.

El mayor laboratorio social de Dewey en Chicago fue The Laboratory School. Según Dewey, la meta de la educación era aumentar el potencial individual para que funcionase como un agente activo dentro de la sociedad. Así, las escuelas deberían preparar a los niños para convertirse en adultos capaces de participar activamente en las instituciones democráticas. Para conseguirlo, desarrolló un programa de reforma educativa que convertía las actividades infantiles y su vida informal de grupo en el núcleo de la experiencia escolar. El proceso educativo consistía en implicar a los niños en una interacción continuada con su ambiente, desarrollando sus destrezas intelectuales, prácticas y sociales. El trabajo de Dewey en el Laboratory School estableció los fundamentos para su trabajo posterior sobre «educación progresista».

A causa de su primer texto sobre psicología, los escritos de Dewey comenzaron a llamar la atención de James en 1887 y los dos comenzaron una correspondencia que continuó durante dieciocho años. Al principio, Dewey manifestó que estaba aplicando simplemente el pensamiento de James de una forma más lógica (carta a James en Perry, 1936, p. 509), pero en la práctica James cambió tanto o más que Dewey a partir de esta relación. James pensaba que Dewey era más radical y consistente que él mismo, puesto que su trabajo abarcaba áreas que eran irrelevantes cuando no ajenas al pragmatismo (Perry, 1935). Dewey no tenía el impulso apasionado de Peirce o el genio literario de James, pero tenía la paciencia y la energía que no tenían ninguno, más un ejercicio profesional que duró casi setenta años. Como Gordon Allport (1943) señaló, «tan fuerte fue la conversión de Dewey a la postura funcional que acusó a James de debilidad» (p. 107). Dewey no sólo alcanzó a James sino que le sobrepasó.

George Herbert Mead (1863-1931)

George Herbert Mead nació en South Hadley, Massachusetts, pero su familia se trasladó a Oberlin, Ohio, cuando tenía siete años. Su padre era un pastor Congregacionalista que enseñaba a hacer homilías (escribir y presentar sermones) en el Seminario Teológico de Oberling. Su madre era una mujer bien educada y culta que se dedicó a la enseñanza durante algún tiempo en el Oberlin College después de la muerte de

su marido, y más tarde llegó a ser Presidenta del Mount Holyoke College. Mead entró en el Oberlin en 1879 con 16 años. Aunque el plan de estudios era limitado, Oberlin tenía fama de ser un centro de actividad social y política. Se construyó en 1833 sobre el Underground Railway y fue uno de los primeros colegios que admitió negros; en 1841 fue la primera institución de educación mixta que concedió licenciaturas a las mujeres.

Mientras estuvo en Oberlin, Mead fue muy amigo de Henry Castle, que procedía de una poderosa y acaudalada familia de Hawai. Después de graduarse en 1883, Mead se dedicó a la enseñanza primaria durante algún tiempo, trabajó en un equipo de investigación durante tres años y después se reunió con Castle en Harvard en 1887 para realizar los estudios de filosofía. Los dos fueron compañeros de cuarto hasta que Mead se encargó de la educación de los hijos de William James y se trasladó a su casa. A pesar de estar en Harvard, Mead no asistió a los cursos de James y no está claro que fueran muy amigos. El tutor de Mead en Harvard fue el neohegeliano Josiah Royce.

Después de licenciarse en 1888, Mead decidió especializarse en psicología experimental en lugar de hacerlo en filosofía, porque pensaba que la investigación científica le daría más libertad para desarrollar sus ideas (Joas, 1985). Henry Castle se había ido a Europa para realizar estudios avanzados y Mead se fue con él y estuvo durante el invierno de 1888-89 en la Universidad de Leipzig. Fue allí donde Wilhelm Wundt inauguró el primer laboratorio de psicología experimental. Mead se apuntó a una de las clases de Wundt sobre filosofía y así conoció la orientación epistemológica de Wundt, así como sus ideas sobre psicología social. Después de un semestre en Leipzig, Mead se trasladó a la Universidad de Berlín, donde estuvo los dos años siguientes. Tuvo como profesores, entre otros, a Hermann Ebbinghaus, psicólogo experimental, y a Wilhelm Dilthey, filósofo y psicólogo. Ambos mantenían posturas muy distintas. Dilthey defendía una psicología basada en los métodos interpretativos de las ciencias humanistas, mientras que Ebbinghaus concebía la psicología como una ciencia natural y defendía la investigación científica. Años más tarde Mead realizó un planteamiento que rechazaba esta polémica y que incorporaba ambos extremos. Su objetivo era estudiar las realizaciones interpretativas del «alma» humana con métodos de las ciencias naturales (Joas, 1985).

Para su tesis doctoral, bajo la supervisión de Dilthey, Mead eligió el tema del papel de la visión y el tacto en la percepción espacial. Sin embargo, en 1891 dejó Berlín con su novia, Helen Castle (hermana de Henry) para aceptar un puesto de profesor de psicología en el Departamento de Filosofía de la Universidad de Michigan. Nunca terminó su tesis. En Michigan, Mead se hizo buen amigo de John Dewey, que estaba en el mismo departamento. Los dos comenzaron a colaborar y plantearon una división del trabajo que duró el resto de la vida de Mead. Dewey aportaba amplitud y diversidad y Mead se concentraba en pocos temas básicos y daba penetración y precisión a las ideas (Morris, 1962). Según David L. Miller (1973), Dewey fue la «persona que respetaba y admiraba sobre todas las demás. No había una sola palabra de crítica a Dewey en el trabajo de Mead, y cuando Dewey no era claro, Mead sugería que debía tener un significado así y de tal manera» (p. xx). La estrecha amistad de Mead y Dewey hace difícil separar sus ideas. Dewey (1931) describió a Mead como «la mente más original en filosofía de la última generación americana» (p. 310) y confesaba que le era difícil imaginar lo que sería su trabajo sin él. Lewis y Smith (1980) mantienen que los aspectos sociales de la teoría de Dewey estaban tomados directamente de Mead y que eran periféricos para su tesis central de que el pensamiento se produce durante el proceso de ajuste. Están de acuerdo, sin embargo, en que la cuestión de quién influyó a quién es difícil si no imposible de resolver. Dewey tuvo la oportunidad de organizar el Departamento de Filosofía (que también incluía la psicología) en la Universidad de Chicago en 1894, y puso la condición de llevarse a Mead con él. Dewey se trasladó a Columbia en 1904 y Mead permaneció en Chicago hasta 1931. Ese año aceptó un puesto en Columbia, pero murió antes de incorporarse al nuevo trabajo.

Aunque Mead nunca obtuvo el doctorado, eso no impidió su rápida promoción. Llegó a ser Profesor Asociado en 1902 y ascendido a Profesor Numerario en 1907. Mead llegó

a pertenecer a alguna institución oficial de Chicago. Era un hombre grande, elegante, que con frecuencia se le veía corriendo hacia el Midway y que iba en bicicleta a las clases. De maneras agradables, habla suave y casi nunca miraba a sus estudiantes mientras explicaba. Era amable con los profesores del Departamento de Sociología, pero enseñaba en el Departamento de Filosofía (la psicología se convirtió en departamento propio en 1905).

Su estrecha relación con el departamento de sociología produjo una corriente continua de estudiantes que iban a sus cursos, especialmente al de psicología social. Comenzó explicando este curso en 1900 y elaboró estas ideas a lo largo de toda su vida. Lewis y Smith (1980) recogieron datos sobre el impacto del curso de Mead y descubrieron que el 43% de todos los doctorandos en sociología de este período asistieron al menos a uno de los cursos de Mead, normalmente al de psicología social, y otro 28% de todos los licenciados asistieron o escucharon sus cursos. Mead también era muy debatido entre los estudiantes; sus ideas llegaron a personas como Herbert Blumer y Ellsworth Faris. Algunos de los alumnos de Mead llegaron a ser muy influyentes en la sociología americana, incluyendo a los futuros editores de las dos grandes revistas.

Resulta difícil analizar brevemente las ideas de Mead y esto por diversas razones. En primer lugar, Mead nunca publicó un panorama completo de su trabajo, y los artículos publicados durante su vida son demasiado difíciles y oscuros para que sirvan de introducción (ver Mead, 1964). Después de su muerte aparecieron diversos escritos y notas de clase, que se publicaron en cuatro volúmenes (Mead, 1932, 1934, 1936, 1938), pero no existen datos de que Mead hubiese publicado ninguno de ellos en la forma en que aparecieron. Muchos de los conceptos más importantes de Mead, tales como el «sí mismo», fases del acto, el juego y etapas lúdicas del desarrollo, los formuló muy pronto, pero la publicación simultánea de todos los escritos de Mead sobre un tema determinado en los volúmenes editados, dificultaron la comprensión de la evolución de sus ideas. Planteamientos antiguos aparecen junto con modificaciones realizados mucho después. Helen Swick Perry (1982), el biógrafo del psicoanalista americano Harry Stack Sullivan, sugiere que Mead se parece a Sullivan en este aspecto. Ninguno publicó libros mientras vivían y ambos parecen haber estado replanteando constantemente sus ideas, posiblemente con demasiada intensidad y rapidez como para pararse a publicarlas (Strauss, 1956). Según Dewey (1932), la tragedia real de la inesperada muerte de Mead fue que «existían muchas razones para pensar que comenzaba a poner en orden sus ideas, lo que haría más fácil y eficaz la comunicación con los demás» (p. xi).

Al igual que Dewey, Mead escribió sobre temas filosóficos y sociales muy diversos. Sus intereses abarcaban temas tan variados como la reforma, la educación, historia de la filosofía y la fundamentación teórica de la física. Sin embargo, el núcleo del pragmatismo de Mead, como en el caso de Dewey, se puede caracterizar por los tres temas de funcionalismo, intersubjetividad y humanismo.

El funcionalismo de Mead es un desarrollo de la crítica de Dewey al concepto de arco reflejo en psicología (Cook, 1977). Como ya mencionamos, el artículo de Dewey de 1896 atacaba el modelo atomista de la conducta que se había hecho muy popular en esa época entre los psicólogos de orientación filosófica. En lugar de la división entre estímulo sensorial y respuesta motora, Dewey entendía la conducta como un sistema coordinado de actos con funciones sensoriales y motoras, y subrayaba que la conducta debía entenderse como una adaptación al ambiente. El ensayo de Dewey servía de base para la escuela funcionalista de psicología de Chicago, dirigida por Mead y por James Rowland Angell después de la marcha de Dewey. Desde la serie de artículos que comenzaron en 1900 hasta la publicación de las clases dadas en 1927 (Mead, 1934), Mead desarrolló el funcionalismo de Dewey para abarcar las dimensiones sociales de la conducta.

Por los años 1920, Mead utilizó el término de «conductismo social» para caracterizar su postura. Había dos razones para esta elección (Cook, 1977). Primero, comenzó a pensar que muchos psicólogos que se consideraban funcionalistas se alejaban de la posición no dualista de Dewey. También pensaba que «conductismo» reflejaba con más

exactitud el acento que tanto él como Dewey ponían en la conducta manifiesta. Sin embargo, distinguía claramente su modelo de la versión desarrollada por John B. Watson.

Para Mead, el conductismo es un enfoque psicológico que se centra en la conducta manifiesta. La conducta, sin embargo, se relaciona con los estados internos de la conciencia, como las actitudes, las intenciones y el significado social. Aunque el estudio de la conducta es la materia primaria de la psicología, los psicólogos deben tener en cuenta también la relación entre el pensamiento y la conducta. Mead criticaba tanto el introspeccionismo como el conductismo de Watson, porque ambos caían en la trampa dualista. Los introspeccionistas estudiaban la conciencia y excluían la conducta, mientras que los watsonianos estudiaban la conducta pero excluían la conciencia. El planteamiento de Mead incluía la conducta, la conciencia y su interacción. Desgraciadamente, la interpretación que hizo Mead del conductismo fue superada con mucha rapidez por la de Watson, de forma que por los años 1920 el «conductismo» se convirtió en la práctica en un sinónimo del enfoque de Watson. Hablaremos del impacto de Watson en la psicología social en el siguiente capítulo.

El término de «conductismo social» se eligió para transmitir el mensaje de que el pensamiento y la acción tenían que entenderse dentro de un contexto social. Mead criticaba el planteamiento de Watson no sólo porque rechazaba la experiencia interna, sino también porque rechazaba las dimensiones sociales de la conducta humana. En el funcionalismo de Dewey, Mead buscaba la explicación de cómo influyen los factores sociales en los pensamientos y las acciones. Aunque Mead, al igual que Dewey, nunca utilizó el término de «intersubjetividad», este concepto es el que mejor refleja la concepción de Mead sobre la interacción entre el individuo y la sociedad (Joas, 1985). Los pensamientos y las acciones de un individuo se desarrollan dentro de una red social de lenguaje, costumbres, convenciones y creencias. La comunicación de pensamientos a través del habla es especialmente importante en la configuración del desarrollo humano, y así cada persona funciona dentro de una red de relaciones interpersonales.

La psicología social de Mead se basa, por tanto, en la concepción del individuo como parte de un grupo social. No puede existir un individuo sin relaciones sociales. La sociedad existe antes que el individuo, de forma que cada persona nace en un mundo que ya posee patrones culturales e instituciones sociales. En palabras de Mead (1934):

> «Intentamos explicar la conducta del individuo en términos de la conducta organizada del grupo social, en lugar de explicar la conducta organizada del grupo social en función de la conducta de los individuos que lo componen. Para la psicología social, la totalidad (la sociedad) es previa a la parte (el individuo), y no al revés; y la parte se explica en términos de la totalidad, no la totalidad en términos de la parte o de las partes» (p. 7).

El planteamiento de Mead sobre la psicología social proviene inicialmente de Wundt y de Darwin (Farr, 1983, 1987b). Los primeros dos volúmenes de la *Völkerpsychologie* de Wundt se publicaron en 1904 y trataban sobre el desarrollo del habla humana. Wundt amplió alguna de las ideas que Darwin (1872) había introducido en su libro *The Expression of Emotions in Man and Animals*. Mientras que Darwin asociaba las expresiones faciales y corporales innatas con las emociones, Wundt se centraba en los gestos humanos y los colocaba dentro de un contexto social.

Mead estaba muy interesado en las relaciones entre gestos y lenguaje. Estableció la contraposición entre la «conversación de gestos» que se produce durante una pelea de perros o gatos y que expresan emociones más o menos automáticamente, con los gestos humanos que adquieren significado a través de la interacción social y que sirven como base para el desarrollo del lenguaje. Como el lenguaje configura la conciencia al ser un medio de comunicación, Mead consiguió demostrar que la conciencia se deriva de la interacción humana. Esta postura le permitió relacionar la psicología experimental de Wundt y con la psicología social. La postura de Wundt de que el lenguaje era un producto de la conciencia (más que de cualquier otra cosa), desdibujó la conexión entre

la conciencia y el contexto social y le obligó a desarrollar dos disciplinas separadas —psicología experimental y psicología social—, que eran igualmente importantes aunque desconectadas entre sí. Para Mead, los gestos y el lenguaje como formas de conducta social constituían los orígenes sociales de la conciencia misma.

El concepto de «sí mismo» es un componente clave en el enfoque de Mead. Según Mead, la autoconciencia es un aspecto de la conciencia y se adquiere a través del intercambio con otras personas. Mead, al igual que James, diferenció dos aspectos del «sí mismo» —el «yo» y el «mi». El «yo» es la fuente de la capacidad de la persona para crear y transformar su ambiente, mientras que el «mi» representa su autoconciencia objetiva. La concepción de Mead sobre el «sí mismo» también estaba influida por el concepto de Cooley de la «imagen en espejo», pero Mead pensaba que Cooley no había conseguido explicar suficientemente los orígenes sociales del «sí mismo». Para Cooley (1902), el «sí mismo» estaba compuesto de un sentimiento «instintivo» que «existe en una forma vaga aunque poderosa desde el nacimiento de cada individuo» (p. 137). Al comenzar con el «sí mismo» más que con la sociedad, Cooley se atascaba en el problema de cómo los «sí mismos» independientes llegaban a conocerse entre sí, y su único recurso fue el proceso de «introspección por simpatía». Mead también pensaba que el planteamiento de Cooley proporcionaba una teoría abiertamente subjetiva de la actividad mental. Para Cooley (1902), las «imaginaciones que las personas tienen unas de otras son los hechos sólidos de la sociedad» (p.121). Mead, por el contrario, pensaba que la sociedad existía previamente a cada individuo, y decía que la autoconsciencia y la actividad mental autoconsciente surgen durante el proceso de socialización. Las idea de «sí mismos» independientes y la de actividad mental subjetiva fueron precisamente el tipo de problemas que Mead intentaba superar. La perspectiva socio-psicológica de Mead originó el movimiento de interacción simbólica en sociología, que comenzó en los años 30 en la Universidad de Chicago; estos desarrollos se discutirán con más detalle en el Capítulo 11.

Mead, al igual que Dewey, subrayó la relación entre teoría y práctica. Aunque el funcionalismo y la intersubjetividad eran la fundamentación teórica de este pensamiento, la solución de problemas sociales era la demostración de sus ideas. El humanismo de Mead, como el de Dewey, surge de su preocupación por las implicaciones éticas de la conducta humana. Aunque Mead estaba muy influido por Dewey, su interés por la reforma social y política es anterior a su contacto con Dewey. Su descubrimiento de Hegel y la noción del «sí mismo» como una fuerza creadora aparecen ya en sus primeros escritos sobre ética. Mead también tuvo cierto interés por el socialismo mientras estuvo en Alemania y le impresionó el movimiento obrero social-demócrata. En América, él y su mujer fueron militantes del movimiento sufragista de la mujer y, como eran era adinerados, dieron dinero para la investigación social.

Según Mead, la ética no se fundamenta en ningún sistema universal o predeterminado de valores (Joas, 1985). Las decisiones éticas implican un proceso reflexivo realizado por los actores cuando intentan solucionar problemas morales. Como deben tenerse en cuenta todos los valores pertinentes, los individuos aislados no pueden tratar con éxito los problemas morales. Tienen que comunicar con otras personas que puedan juzgar la validez de cada paso de la decisión. Las soluciones a los problemas morales se basan en un proceso de cooperación y de comunicación con los demás miembros de la comunidad.

Para Mead, el desarrollo moral se produce en un contexto social y supone un proceso en el que cada individuo es capaz de comprender las necesidades e intereses de los demás y puede participar en decisiones comunitarias. Mead pensaba que el grado de desarrollo de este potencial depende del tipo de sociedad de la que forman parte. Para Mead, la sociedad ideal es aquella en que las personas están libres de dominación. Sólo bajo tales condiciones pueden las personas comprometerse plenamente en las decisiones comunitarias y cambiar las instituciones sociales anticuadas. Joas (1985) señala que Mead, como Dewey, no trata explícitamente con las condiciones sociales que podrían facilitar o impedir el progreso hacia una sociedad democrática en pleno

funcionamiento. Dentro del clima de optimismo progresista, creyeron que las instituciones sociales y políticas americanas podrían acomodarse a los procesos democráticos.

Mead, al igual que Dewey, también creía que la ciencia podría contribuir de forma importante al cambio social constructivo. Mead (1936) dijo que el proceso de solución de problemas inherente al método científico podía aplicarse también a los problemas sociales. Los científicos, a través de su formación y de su trabajo, desarrollan una «inteligencia reflexiva» con la que sistemáticamente sopesan las soluciones alternativas a los problemas. En consecuencia, las teorías y los datos científicos sufren un proceso continuo de crítica y revisión. La obtención de datos empíricos es similar al proceso de decisión comunitaria para la solución de problemas morales, donde se evalúan todos los valores pertinentes y se revisan las soluciones iniciales a través de un proceso de intercambio comunicativo. Según Mead (1936), «El método científico es aquel por medio del cual el individuo puede realizar una determinada crítica, puede llevar adelante la solución y presentarla a la valoración de la comunidad» (p. 415).

En función de su concepción sobre la importancia social de la ciencia, Mead participó en diversos proyectos comunitarios (ver Deegan y Burger, 1978; Joas, 1985). Junto con Dewey, trabajó con Jane Addams en Hull House. También estaba relacionado con The Laboratory School de Dewey y con otras reformas educativas. Tuvo otros compromisos como, por ejemplo, la participación en comisiones de arbitraje de huelgas, en el movimiento de los derechos de la mujer y en distintos grupos interesados en la eliminación de la corrupción gubernamental. Después de la I Guerra Mundial, se ocupó de las relaciones internacionales y defendió la necesidad de cooperación y comprensión mutua, la resolución racional de los conflictos y la aplicación de procedimientos científicos a los problemas del mundo.

Tanto Mead como Dewey intentaron aplicar el pragmatismo al cambio social evolutivo (Mills, 1966; Roberts, 1977). En el análisis del desarrollo del pensamiento occidental, Mead (1936) defendía que una sociedad democrática basada en los ideales de la Revolución Francesa necesitaba un cambio gradual. Derrocar un gobierno institucional era innecesario, puesto que el sistema democrático mismo incorpora los mecanismos necesarios para el cambio institucional. Mead pensaba que era importante mantener algunos elementos conservadores a través de las costumbres y de la tradición. Los sistemas democráticos eran viables si el pueblo conservaba algunos aspectos de la tradición y participaba activamente en los procesos políticos. Tanto Mead como Dewey pensaban que la educación era importante en la preparación de los jóvenes para llegar a ser adultos socialmente responsables y políticamente activos. En esencia, la educación proporcionaba la formación básica para desarrollar individuos socializados, que participaran racionalmente en la solución de problemas de la comunidad. Mead y Dewey también mantenían que las instituciones de la comunidad, como por ejemplo los hogares sociales, eran necesarios para la socialización de los sectores más desamparados de la sociedad, como las mujeres y los inmigrantes, de forma que pudieran formar parte del proceso político.

Tuvo poco impacto en psicología la recomendación de Dewey y Mead de una psicología que fuera más holista que atomista, más social que individualista y más humanista que separada de los valores. Dos décadas después del manifiesto funcionalista de Dewey de 1896 (el artículo del arco reflejo), el manifiesto conductista de Watson de 1913 ayudó a convertir el conductismo en el enfoque dominante de la psicología americana. En realidad Watson no modificó la dirección la psicología americana. Simplemente articuló la dirección en la que se movía la disciplina —una ciencia positiva dentro de la concepción del mundo mecanicista de Newton (ver Capítulo 5). Quedó anticuada la concepción pragmática de una psicología con fuerte fundamentación filosófica, interesada en la autorreflexión y en la conducta observable, y orientada hacia la reforma social. Con el malestar social de los años 30 y de los años 60, algunos psicólogos recuperaron la preocupación de Dewey y Mead por la relevancia social (ver Capítulo 8 y

13), pero su mayor impacto consistió en el desarrollo de un enfoque más sociológico que psicológico de la psicología social.

Aunque cada uno de los cuatro creadores del pragmatismo utilizó un término diferente para diferenciar su versión particular del pragmatismo —«pragmatismo», «empirismo radical», «instrumentalismo» y «conductismo social»—, las diferencias no ocultan las semejanzas. En todos los casos el pensamiento se basa en el lenguaje y comienza con la incertidumbre. El pensamiento individual planifica la manera de actuar, la desarrolla y después examina las consecuencias para verificar la predicción. El pensamiento se produce durante la realización de actividad concreta, aunque también puede aplicarse a otras áreas. El pensamiento correcto no aparece espontáneamente, sino que exige mucho esfuerzo y elaboración. El «sí mismo» es un producto social y varía en función de las condiciones sociales cambiantes. La mayoría de nuestros prejuicios y creencias son con frecuencia el producto de la aceptación incuestionable de ideas tradicionales, y el cambio social constructivo sólo se produce cuando se examinan con cuidado y se retienen sólo las que se lo merecen. Los cuatro fueron grandes defensores del método experimental y lo usaron como prototipo de pensamiento correcto. Tal y como señaló Morton White (1943), el siglo XIX americano, aunque fue poco afortunado en la producción de pensadores científicos de primer orden, tuvo a cuatro de los más conocidos. Las diferencias entre estos planteamientos son variaciones «de familia», que fueron quizá importantes para los autores originales, pero que palidecen en comparación con las semejanzas.

LA ESCUELA DE CHICAGO DE SOCIOLOGÍA

Ya hemos hablado en el Capítulo 3 de los orígenes de la Escuela de Chicago de Sociología. Charles Ellwood, Emory Bogardus y Luther L. Bernard obtuvieron el doctorado en la Universidad de Chicago. Aunque utilizaban bastante el trabajo francés sobre la imitación, también estaban influidos por la enseñanza que recibieron de Dewey y de Mead (Rucker, 1969). La escuela fue posible gracias a la reducida carga de enseñanza de los miembros que constituyeron el departamento de sociología y por el acento en la investigación que puso el Presidente Harper, junto con las habilidades administrativas de Albion Small. La escuela se centraba en una serie coordinada de estudios sobre los efectos perturbadores de la migración, la urbanización y la industrialización.

En la Escuela de Chicago estaban, entre otros, tres interesantes pensadores —W.I. Thomas, Robert Park y Kimball Young. Thomas inició la tradición investigadora que contribuyó a que la sociología abandonara la teoría social abstracta con su trabajo en cinco volúmenes, *The Polish Peasant in Europe and América* (Thomas y Znaniecki, 1918-1920). Aunque los orígenes de la Escuela de Chicago se relacionan normalmente con Robert Park y sus colegas, Park (1939) reconoció que fue W.I. Thomas el que estableció la tradición investigadora que después ampliaría él. Park ocupó la dirección después de que Thomas dejara la Universidad de Chicago en 1918. Fue un destacado profesor que coordinó las tesis de toda una generación de estudiantes, orientándoles hacia problemas relacionados con la vida urbana de Chicago. Tanto Thomas como Park conocieron a Dewey y a Mead como estudiantes —Park con Dewey en Michigan y Thomas con ambos en Chicago.

Kimball Young fue un estudiante de Thomas y de Mead, que difundió la tradición de Chicago en su trabajo posterior. Sin embargo, Young también estudió con Lewis M. Terman, uno de los líderes del movimiento de los tests mentales. En consecuencia, conoció tanto la perspectiva de la interacción social como el enfoque hereditario, y así es un interesante caso de estudio de alguien atrapado entre dos concepciones del mundo conflictivas. La relación entre estos hombres y George Herbert Mead es un aspecto interesante para nuestro análisis.

W.I. Thomas (1863-1947)

W.I. Thomas nació en Virginia y se crió en Tennessee. Recibió su doctorado en la Universidad de Tennessee en 1886 y enseñó griego, latín, francés, alemán e inglés desde 1884 hasta 1888. Durante el curso académico de 1888-89 estudió en la Universidad de Göttingen y de Berlín, donde conoció la psicología folk alemana y el nuevo campo de la etnología. Cuando regresó a los Estados Unidos enseñó inglés en el Oberlin College y se tomó un año de descanso para completar el doctorado en sociología por la Universidad de Chicago. Después de recibir su segundo doctorado en 1896, obtuvo un puesto académico en Chicago, en el Departamento de Sociología. Antes de comenzar a enseñar, viajó mucho a lo largo de Europa, donde se le ocurrió que sería interesante comparar a los inmigrantes europeos antes y después de la inmigración.

Aunque Thomas recibió el doctorado en sociología, decía que Franz Boas, el antropólogo cultural, tuvo mayor influencia sobre él que sus profesores de sociología (Murray, 1988). Leyó mucho sobre campos relacionados, incluyendo biología, psicología y filosofía. Fue uno de los primeros alumnos de Mead y participó en tres de sus cursos —dos de psicología comparada y uno de métodos psicológicos. Thomas comenzó su carrera como sociólogo biológico, con una tesis doctoral sobre el metabolismo en hombres y mujeres. Su concepción de cuatro «deseos» —el deseo de nueva experiencia, de seguridad, de respuesta y de reconocimiento— intenta explicar la conducta social por medio de fuerzas impulsivas del individuo. Sin embargo, en la primera década del siglo XX comenzó a subrayar la interacción de las personas con el ambiente social. Este cambio de perspectiva quizá se debe a su mayor implicación en diversas actividades de reforma social, incluyendo el trabajo de Jane Addams en Hull House (Deegan y Burger, 1981). También se interesó cada vez más por los problemas especiales de los grupos minoritarios y comenzó a estudiar a la mujer, los inmigrantes y los negros.

Thomas recibió una subvención de 50.000$ en 1908 para realizar una investigación sobre los problemas de los inmigrantes. Decidió estudiar a los polacos por la gran cantidad que había en Chicago. La elección fue afortunada, porque los campesinos polacos habían vivido bajo condiciones prácticamente invariables durante siglos. Su emigración a los Estados Unidos produjo un trastorno social masivo al abandonar las condiciones feudales en que vivían y trasladarse a una sociedad urbano-industrial. Thomas estuvo un tiempo considerable en Europa entre 1908 y 1913 —aproximadamente un año y ocho meses. Florian Znaniecki (1882-1952), filósofo polaco que dirigía la Oficina para la Protección de Inmigrantes en Varsovia, se incorporó al proyecto en 1914. En 1918 habían reunido unos 8.000 documentos personales, incluyendo cartas, artículos de periódico e informes gubernamentales, que formaron la base de datos que produjo *The Polish Peasent*.

El estudio de Thomas y Znaniecki (1918-1920) investigaba los efectos perturbadores de la urbanización, la emigración y la industrialización en la vida cotidiana de los individuos en Polonia y en Chicago. Se parecía en cierta medida a la investigación de Durkheim (1893/ 1964, 1895/1964) sobre el suicidio y la división del trabajo, pero con un énfasis mucho más acentuado en el individuo. Comenzaron por distinguir entre actitudes sociales y valores sociales. Los valores sociales, semejantes a los «hechos sociales» de Durkheim, existen fuera del individuo en el contexto social general, mientras que las actitudes son la contrapartida socio-psicológica subjetiva de los valores sociales. La persona interioriza actitudes durante el proceso de socialización y las modifica cuando cambian las condiciones sociales. Mientras existen forman la base de la interpretación personal de la situación. La misma «cosa» tiene un significado diferente para un filósofo y para un niño. La conducta no sólo está determinada por las actitudes, sino por una combinación de actitudes y factores situacionales.

Los efectos perturbadores de la inmigración en el campesino polaco se debían a la ruptura con los valores tradicionales basados en la familia y la solidaridad del grupo, y al desarrollo de nuevas actitudes individualistas que potenciaban la vanidad, el logro personal y la indulgencia hacia uno mismo. En Polonia, la familia amplia era la unidad social básica. El individuo reaccionaba ante los elogios o los reproches hacia la familia

como si fueran críticas personales, y la comunidad se negaba a desligar al individuo de su familia. La familia y la comunidad como un todo estaban unidas por la unanimidad de opinión, y defendían las actitudes compartidas aun cuando ya no fueran útiles porque proporcionaban solidaridad al grupo.

La desaparición de la familia como fuente personal de prestigio es una consecuencia inevitable de la urbanización. Cuando los individuos no dependen ya de la familia para su reconocimiento social, tienen que apoyarse en el logro personal o en la manifestación ostentosa de riqueza. Surgen nuevos valores basados en el hedonismo, es decir, en placeres como la comida, la bebida y el tabaco que no pueden ser compartidos, y en la vanidad basada en la «exhibición» de ropas y joyas ostentosas. Si los individuos no encuentran ninguna oposición dentro de la familia, simplemente adoptan las nuevas actitudes y pierden interés en la familia. Si se produce oposición, rompen los lazos con la familia emigrando. Si las personas encuentran oposición y mantienen las actitudes tradicionales, experimentan conflicto y hostilidad, y puede aparecer conducta antisocial.

Pero los individuos no pueden permanecer aislados durante mucho tiempo. Si ellos mismos se apartan de las familias, comienzan a relacionarse con otras personas con similares actitudes hedonistas. Thomas descubrió que el campesino polaco extendía los principios de solidaridad a los extraños, pero con frecuencia se iban al extremo opuesto cuando no eran correspondidos. La desorganización es completa cuando las personas comienzan a utilizar conducta egoísta y deshonesta en su propio grupo social. En la medida en que la conducta antisocial se limita a pocas personas, se trata como anormal, pero si se extiende puede llegar a institucionalizarse. La conducta criminal se fundamenta con frecuencia en nuevos lazos de solidaridad con elementos criminales, y así la comunidad comienza a perder la uniformidad de opinión que posibilita una perspectiva común y una conducta cooperativa. Una vez perdida la solidaridad original basada en la familia amplia, ya no se puede recuperar, porque el individuo que aprende a actuar sobre principios hedonistas no puede olvidarlos y regresar a la actitud primaria del «nosotros» familiar.

Los efectos perturbadores de la urbanización no dependen exclusivamente de las condiciones sociales, sino también del temperamento. Thomas identificó tres tipos de personalidad —el filisteo, el bohemio y el individuo creativo. El filisteo acepta por completo las normas sociales existentes. Su necesidad de seguridad es mayor que su deseo de nueva experiencia. Los Bohemios, por el contrario, tienen un fuerte deseo de experiencias nuevas y rechazan las normas sociales existentes. Muestran un grado de adaptación desconocido para el Filisteo, pero su capacidad de adaptación es provisional y pueden ser incapaces de formar una personalidad coherente a causa de su deseo de no ser controlados. El hombre creativo reconcilia el deseo de seguridad y el deseo de experiencia nueva, replanteando la situación y creando nuevas normas sociales más adecuadas a las condiciones sociales cambiantes. Ningún individuo es estrictamente un tipo u otro. Cada persona contiene una mezcla de elementos de Filisteo y de Bohemio, y la combinación exacta puede cambiar a medida que maduran las personas. La gente joven tiene con frecuencia un fuerte deseo de experiencia nueva, pero la necesidad de seguridad aumenta a medida que se hacen mayores. El temperamento puede modificarse por las condiciones sociales, pero en parte también es un «asunto químico», es decir, que depende de la bioquímica individual.

Thomas también distingue la rebelión de la revolución. La rebelión es un estallido individual contra las condiciones sociales existentes. La revolución es un intento premeditado para cambiar la sociedad y se orienta hacia metas sociales específicas ampliamente compartidas por la comunidad. Las actitudes revolucionarias en el campesino polaco estaban a menudo inspiradas por intelectuales de la clase noble, quienes formalizaban actitudes que ya estaban presentes pero que todavía no se habían expresado. Los intelectuales polacos transformaron la rebelión en revolución, poniendo de manifiesto que el descontento experimentado por los campesinos individuales se debía a las condiciones sociales generales y a que las injusticias estaban al orden del día.

Aunque Thomas, al igual que los pragmatistas, piensa que la conciencia se produce cuando un individuo se enfrenta a un problema específico, sería un error suponer que la mayor parte de la conducta se realiza junto con una gran cantidad de deliberación. El hábito juega un papel importante y la conciencia sólo aparece cuando una nueva experiencia no puede asimilarse adecuadamente. Thomas (1966) estableció que «las predisposiciones de todos nosotros son más profundas de lo que sospechamos en un momento determinado; la sociedad está en un estado hipnótico con intervalos lúcidos» (p. 178). Sin embargo, la conducta se basa siempre en la interpretación de la situación por una persona. Los prejuicios y las preconcepciones que uno lleva a la situación determinan la respuesta. O como Thomas decía (1966), «si los hombres definen esas situaciones como reales, entonces son reales en sus consecuencias» (p. 301, también en Thomas y Thomas, 1938). Los individuos que viven en sociedad tienen que ajustarse al mundo social preexistente, pero sus reacciones se basan en las creencias y actitudes al igual que en las condiciones sociales concretas.

The Polish Peasant fue un proyecto ambicioso que intentaba captar el cambio total que se produjo en la población inmigrante cuando fue absorbida por la sociedad americana, pero en su origen estaba concebido como parte de un proyecto más amplio que pretendía comparar varios grupos de inmigrantes. Se utilizó una metodología abierta donde las técnicas se mejoraban a medida que el estudio progresaba. Thomas pensaba en *The Polish Peasant* como un estudio pionero que se completaría mediante estudios posteriores con mejores métodos. El método de estudio de casos proporcionaba el fondo y el contexto social, dentro del cual se podrían realizar estudios estadísticos más limitados.

Sería difícil exagerar el impacto del *The Polish Peasant*. Thomas contribuyó a desarrollar la idea de que se podría ganar más examinando las condiciones sociales que leyendo otras teorías, y así ayudó a que la sociología cambiara el sillón especulativo por el estudio de campo. Muchos de los temas introducidos en *The Polish Peasant* —los efectos perturbadores de la urbanización y la migración, el liderazgo, la educación, las instituciones cooperativas y los medios masivos— dominaron la sociología durante la siguiente década. El trabajo de Thomas fue básico para establecer las actitudes como el concepto central de la psicología social y fue un precursor directo de los estudios de cultura y personalidad desarrollados en los años 30 y 40 (ver Capítulo 6). Puso de manifiesto que los desajustes dentro de los grupos de inmigrantes eran el resultado de la perturbación social más que de la debilidad genética y, en consecuencia, las actitudes de los trabajadores sociales cambiaron hacia estos grupos. *The Polish Peasant* fue señalado en 1938 por los miembros de la Sociedad Americana de Sociología como el trabajo sociológico más importante hasta el momento.

Resulta irónico que los dos primeros volúmenes de *The Polish Peasant* aparecieran en 1918, el mismo año en que Thomas fue obligado a abandonar la Universidad de Chicago por supuestas violaciones de la Ley Mann y por falsa inscripción en hotel. Thomas enseñó durante un corto tiempo en Harvard y en la New School for Social Research, pero sin la base institucional proporcionada por la Universidad de Chicago y sin el apoyo intelectual de los que estaban fuera y dentro del Departamento de Sociología, nunca recuperó su proyecto intelectual. El trabajo de Thomas quizá pueda entenderse mejor como un trabajo de transición entre la psicología individual y la sociología. Thomas no examina directamente a las instituciones sociales, sino que se apoya en documentos personales que describen los cambios sociales tal y como fueron experimentados por aquellos que se vieron afectados. El trabajo de Thomas fue ampliado por su gran amigo Robert Park, que fundamentó sus conclusiones en la observación directa de las instituciones sociales.

Robert Park (1864-1944)

La Escuela de Chicago de sociología está estrechamente relacionada con la investigación urbana dirigida por Robert Park y su colega, Ernest Burgess (1886-1966), durante los años 20. Con la excepción de W.I. Thomas, el Departamento de Sociología de la Universidad de Chicago no había sido excepcional en el período anterior a la guerra. Park se incorporó al departamento en 1914, pero enseñó a tiempo parcial hasta los años 20. Entre 1915 y 1925, el número de personas en el departamento descendió de ocho a cinco: tres sociólogos, Park, Burgess y Ellsworth Faris, y dos antropólogos, Edward Sapir y Fay Cooper-Cole (Bulmer, 1984). El pequeño tamaño del departamento facilitó el contacto personal entre estudiantes y profesores, así como un enfoque interdisciplinar.

Robert Park nació en Pensilvania pero creció en una pequeña ciudad de Minnesota. Estudió con John Dewey y obtuvo la licenciatura en la Universidad de Michigan en 1887. Trabajó como periodista en algunos diarios entre 1887 y 1898 antes de regresar a la vida académica en Harvard, donde realizó cursos con Hugo Munsterberg, Josiah Royce y William James, y recibió la graduación en 1899. Continuó los estudios en Alemania, donde estuvo en contacto con Georg Simmel en la Universidad de Berlín y recibió su doctorado en Heidelberg en 1904. Fue ayudante de William James en Harvard durante un año y después fue secretario y compañero del activista negro de derechos civiles Booker T. Washington, desde 1905 hasta 1914.

Park alternó períodos de vida académica con períodos de activismo social, como periodista donde con frecuencia tuvo tareas especiales en el estudio de problemas urbanos en profundidad (Coser, 1977), y como ayudante de quienes intentaban reducir el problema del prejuicio racial. Estaba bien formado en pragmatismo a través de su relación con Dewey y James, pero el pragmatismo era sólo un aspecto relativamente menor de su evolución intelectual. Su formación europea le abrió a las ideas europeas, y por tanto tenía un amplio conocimiento de la teoría social tanto alemana como francesa. Sus viajes por Europa y por los Estados Unidos le hicieron ver la comunidad como un organismo social con vida propia, que al menos era parcialmente independiente de la voluntad y los deseos de los individuos que la componían.

Thomas conoció a Park en una visita al Tuskeegee Institute en 1914, cuando Park tenía cincuenta años, y le ofreció un curso de verano en la Universidad de Chicago. Colaboraron en un proyecto que se publicó como *Old World Traits Transplanted* (Park y Miller, 1921), publicado sin el nombre de Thomas, y continuaron siendo amigos después de que Thomas se viese obligado a dejar la universidad en 1918. Ernest Burgess se unió al departamento en 1919, y a lo largo de los años 20 compartió un despacho con Park y colaboró en los escritos y en la supervisión de los estudiantes licenciados. Burgess tenía habilidades que no tenía Park, perfeccionando metodológicamente los proyectos generales que Park sugería. También era capaz de obtener «ayudas económicas» para los estudiantes cuyas tesis exigían amplios trabajos de campo, pero Park continuó siendo la figura central en el desarrollo de la Escuela de Chicago. Compartió el liderazgo con Thomas y Burgess, pero ni Thomas ni Burgess podrían haber creado la Escuela de Chicago sin él (ver Bulmer, 1984).

La carrera de Park como sociólogo era en muchos sentidos una extensión de su carrera como periodista. Como reportero, tuvo con frecuencia encargos especiales para estudiar problemas urbanos en profundidad y estimuló el mismo tipo de trabajo entre sus estudiantes. Era algo parecido a un editor, asignando proyectos a estudiantes, coordinando proyectos, haciendo sugerencias y ayudando a escribir la versión definitiva. Al mirar hacia atrás, Park describió más tarde al sociólogo como «una especie de super-periodista».

Sin embargo, había diferencias importantes. En primer lugar, Park pensaba que los sociólogos deberían dar mucha más importancia a la exactitud científica. Tanto él como Burgess impulsaban a sus estudiantes a utilizar enfoques diferentes —entrevistas, observaciones, búsqueda de trabajos periodísticos e informes de tribunales y cosas semejantes— para tratar el mismo tema. Se comprobaban y se cruzaban las discre-

pancias para asegurar tanta exactitud como fuera posible. Puesto que no había fechas límite, los proyectos tardaban a veces varios años en completarse. En segundo lugar, Park se dio cuenta rápidamente de que la perspectiva aislada, cínica, de los periodistas no era suficiente y estimuló a los estudiantes para que estudiasen a los sujetos desde el interior. Park y Burgess fueron pioneros en lo que más tarde llego a conocerse como «observación participante», que intentaba superar las limitaciones del etnocentrismo mediante una implicación activa en la vida cotidiana de los que estaban siendo investigados. El criterio principal de éxito era que el estudio penetrase debajo de la máscara convencional que llevaban los demás y que ocultaba los pensamientos y sentimientos auténticos.

El marco conceptual de la investigación urbana la proporcionó Park (1915) en un artículo llamado «The City» y lo amplió Burgess (1925) en un ensayo llamado «The Growth of the City», que describía el desarrollo urbano en términos de zonas concéntricas. Ambos rechazaban la idea de que la sociedad estaba compuesta de individuos independientes, que creaban instituciones sociales por medio de asociaciones voluntarias. La ciudad sólo estaba parcialmente planificada y contenía diversas características que dirigían y controlaban la conducta de los individuos que vivían en ella.

Una de las características más peculiares de la ciudad consiste en su clara división del trabajo. Cada vocación, hasta la de mendigo, se convierte en una profesión y las personas reaccionan entre sí como tipos vocacionales. Este alto grado de especialización provoca una dependencia mutua bastante mayor que la encontrada en las comunidades rurales. Todo tipo de personas se reúnen y se mezclan aunque no se conozcan o comprendan entre sí, y las instituciones secundarias comienzan a sustituir a las instituciones primarias basadas en el contacto directo cara a cara.

Bajo estas condiciones, el status se determina en gran medida por las maneras y por un conocimiento de estilos y formas superficiales. La superficialidad de las relaciones cotidianas permite a los individuos moverse libremente de un grupo a otro y les impulsa a vivir en más de un grupo social al mismo tiempo. Las personas no sólo desempeñan papeles sociales o llevan máscaras, sino que estas máscaras se convierten en auténticos «sí mismos» y en una parte integral de sus personalidades. Esto proporciona a la ciudad un aspecto excitante que tiende a romper los valores del viejo mundo, acelerando el cambio social y sacando a la gente joven de las áreas periféricas. La eliminación de restricciones sociales tiende a promover el vicio, la delincuencia y la conducta criminal, y origina subgrupos que se especializan en estas actividades.

Burgess (1925) describió el desarrollo urbano en términos de una serie de zonas concéntricas. En el centro de la ciudad hay un distrito de negocios, compuesto de bancos, edificios altos, grandes almacenes y los mejores hoteles y restaurantes. Es donde convergen las rutas de transporte y los precios del terreno son tan altos que excluyen las demás actividades. Rodeando esta zona existe otra de transición donde la propiedad se mantiene para la expansión de negocios futuros. Esta área, con frecuencia denominada como «barrio pobre», tiende a convertirse en un barrio marginado y el centro de los individuos sin hogar. Está sin planificar pero existe de forma parecida en cada ciudad y persiste a pesar del público y de la oposición oficial. Fuera de esta zona existe un distrito de clase trabajadora compuesto por familias que escaparon del área de deterioro, pero que desean vivir cerca de las empresas y de los establecimientos donde trabajan. Más allá existe una zona residencial compuesta de edificios de apartamentos y exclusiva para hogares de clase media. Y finalmente existe una zona compuesta de suburbios y ciudades satélites a una hora de acceso del distrito central de negocios. Las tasas de crimen y de delincuencia juvenil son más altas en el distrito bajo central y disminuyen progresivamente cuando nos movemos hacia fuera del centro de la ciudad. Además, las altas tasas tienden a mantenerse a través de sucesivas ocupaciones de los diferentes grupos étnicos. Existen muchas variantes del patrón de zonas de Burgess en función de los ríos, diseño de calles, colinas e industria pesada, pero el patrón general es bastante común. Se aproxima más a Cleveland y Chicago y más de lejos a Boston y Nueva York.

La fama de la Universidad de Chicago como centro de investigación sociológica se fundamentó por la serie de estudios urbanos publicados en los años 20 y principios de los 30, bajo la supervisión de Park y Burgess. Park y Burgess enviaban regularmente a los estudiantes a la ciudad como parte de las exigencias del curso. Estas observaciones terminaban con frecuencia en escritos, conferencias y a veces en libros. Las Series Sociológicas de la Editorial de la Universidad de Chicago publicó cerca de dos docenas de libros en menos de dos décadas, como *The Negro in Chicago* (Johnson, 1922); *The Hobo* (Anderson, 1923); *Family Disorganization* (Mowrer, 1927); *The Gang* (Thrasher, 1927); *The Ghetto* (Wirth, 1928); *The Gold Coast and the Slum* (Zorbaugh, 1929); *The Taxi-Dance Hall* (Cressy, 1932); y *Vice in Chicago* (Reckless, 1933). Cada uno incluye una introducción de Park o de Burgess, explicando el trabajo y su importancia teórica.

La Escuela de Chicago se apoyó en una serie de circunstancias fortuitas —liderazgo, participación estudiantil, apoyo financiero y la ciudad misma. Muchos de los estudios no se habrían realizado sin apoyo financiero. Nel Anderson, por ejemplo, recibió 300$ por su estudio de los vagabundos, que le permitió vivir entre ellos durante el período de observación participante. Recibieron importantes ayudas del *Local Community Research Comittee* y de la *Rockefeller Foundation*, que Burgess distribuyó entre los estudiantes (ver Bulmer, 1984). La ciudad era un laboratorio natural para la investigación urbana. Cuando Max Weber visitó Chicago en 1904, la comparó a un hombre cuya piel hubiese sido pelada y sus entrañas puestas al descubierto. Chicago era una ciudad fuerte y abierta, y esta apertura facilitaba la investigación.

La investigación urbana en la Universidad de Chicago tuvo tanto éxito que con frecuencia parecía ser un núcleo exclusivo y obscurecía otras tendencias que surgían en la misma época. El mismo Park tenía otros muchos intereses. Había terminado el doctorado sobre conducta de muchedumbres y mantenía vivo su interés mediante la realización de un curso sobre la materia. A causa de su antigua relación con Booker T. Washington, Park continuaba interesado en las relaciones raciales y animó a Emory Bogardus a desarrollar una escala de distancia social, que fue el primer intento real para cuantificar las actitudes individuales (ver Capítulos 8 y 10). Park y Burgess (1921) escribieron el clásico texto de *Introduction to the Science of Sociology*, popularmente conocido como la «biblia verde» (Bulmer, 1984), que ayudó a estructurar la disciplina y a introducir en América la tradición europea de Simmel, Durkheim y Weber.

Más importante para nuestros propósitos fueron los desarrollos de la psicología social sociológica. Ni Park ni Burgess tuvieron una fuerte competencia como psicólogos sociales (R. Faris, 1967). Park fue amigo personal de George Herbert Mead y hablaba muy bien de él en público, pero no parece que le haya influido mucho (Coser, 1977). Durante el ejercicio profesional de Park en la Universidad de Chicago, se realizaron cinco tesis doctorales sobre psicología social. Esto no es comparable con la cantidad de estudios sobre problemas urbanos, pero sugiere que la psicología social era un subapartado importante para la Escuela de Chicago. Esta tendencia se hizo más fuerte al retirarse Park a principios de los 30, cuando Faris fue en el director del departamento (ver Capítulo 11).

Kimball Young (1893-1973)

Kimball Young nació en Utah. Su abuelo era un líder mormón, Brigham Young. Después de terminar sus estudios en 1915 en la Brigham Young University, se fue a la Universidad de Chicago para hacer el trabajo de licenciado en sociología. Su tutor en Chicago fue W.I. Thomas, pero también estudió con Mead. Después de obtener su graduación en 1918, Young se introdujo en el programa de tests del ejército en la I Guerra Mundial, y cuando decidió regresar a los estudios en 1919, se fue a estudiar psicología en la Universidad de Stanford con Lewis M. Terman, uno de los constructores de tests mentales utilizados en la guerra. Terman estaba ansioso por adaptar los tests de inteligencia del ejército para poder utilizarlos de forma más amplia en las escuelas.

Mientras trabaja en una versión revisada de estos tests para los cursos elementales, los estudiantes realizaron estudios preliminares en las escuelas con los tests Alpha y Beta del ejército.

Para su trabajo doctoral, Young continuó con sus intereses sociológicos investigando las diferencias raciales y étnicas en inteligencia entre los niños en edad escolar (Minton y O'Neil, 1988). Administró los tests Alpha y Beta del ejército a los niños de la escuela elemental de San José, una ciudad cercana a Stanford con una alta proporción de inmigrantes de países latinos como Italia, Portugal, España y Méjico, y comparó la inteligencia de los escolares «Americanos» y «Latinos». Los resultados mostraron que los escolares latinos puntuaban bastante menos que los americanos y, al igual que Terman, atribuyó estas diferencias a sus capacidades innatas. Utilizó los resultados para apoyar su recomendación de que sólo aquellos con realización media o superior a la media en los tests de inteligencia tuviesen acceso al curriculum académico tradicional. Para los que tuvieran una realización inferior a la media, y esto incluía a la mayoría de los niños latinos, el objetivo debería ser la formación profesional. En consecuencia, el sistema escolar de San José aceptó su recomendación.

Sin embargo, la postura hereditaria de Young fue una modificación de su propia concepción inicial. Como resultado de su formación inicial en sociología, adoptó la concepción ambientalista de Thomas sobre la raza y la cultura, y llegó a estar convencido de que la realización intelectual estaba determinada en gran medida por las condiciones sociales. Cuando llegó a Stanford y tomó parte en uno de los seminarios de Terman sobre medida mental, él y Terman se enzarzaron en una disputa intelectual sobre la cuestión de la herencia biológica de la inteligencia, pero por esa época comenzó a trabajar en su tesis, cambió totalmente de opinión y adoptó la posición hereditaria de Terman.

Las perspectivas contrapuestas del ambientalismo, por un lado, y la hereditaria, por otro, a las que Young estuvo expuesto reflejan dos distintos paradigmas o concepciones del mundo. Thomas defendía una perspectiva interaccionista social, donde los individuos se conciben dentro de su contexto cultural. La personalidad y las diferencias individuales se ven como un producto de la interacción social, desarrollada dentro de una cultura particular con hábitos, pensamientos, actitudes y valores únicos. La posición hereditaria de Terman implica que las diferencias en la realización intelectual representan diferencias reales en la capacidad innata, que puede entenderse sin referencia al contexto social. Esta postura es consistente con el enfoque eugenésico discutido en el Capítulo 2.

Cuando Young terminó sus estudios de doctorado en 1921, se dedicó a ejercer su carrera como psicólogo social, primero como psicólogo y después como sociólogo, y así enseñó en varias universidades incluyendo la Universidad de Wisconsin y la Northwestern. Hacia 1925, abandonó la explicación biológica de las diferencias raciales y se convirtió en defensor del enfoque interaccionista. Las razones para la transformación no están del todo claras. Puede ser que la aceptación de la posición hereditaria fuese un simple caso de obediencia, que ya no era necesaria una vez que consiguió cierta independencia. Es verdad que también existe un cambio general de abandono de las explicaciones hereditarias en los años 20. Finalmente, existe la posibilidad de que Young experimentase una creciente simpatía por las minorías perseguidas dentro de los Estados Unidos, a causa de su propia relación con una minoría que estaba en los límites de la sociedad americana (i.e., los mormones). Young (1925) definió la psicología social como el estudio de «la personalidad afectada por estímulos sociales e institucionales y a su vez afectando a éstos» (p. 202). Pensó que el organismo y el ambiente eran inseparables y que el individuo y la sociedad deberían entenderse como una unidad. En 1930, amplió su perspectiva interaccionista en un texto de psicología social, que posteriormente llegó a ser el prototipo de los manuales de psicología social sociológica escritos durante los años 30.

La Escuela de Chicago de sociología, creada por Thomas, Park y Young, dominó la sociología americana entre las grandes guerras y estableció un sistema de satélites,

extendiéndose por las universidades a lo largo de los Estados Unidos, pero no fue un éxito sin críticas. Su concentración en los problemas urbanos provocó el abandono de los problemas nacionales e internacionales, tales como la depresión, la estratificación social y la creciente tensión mundial, que dominaban la sociedad americana durante los años 30 (Oberschall, 1972). Chicago fue desafiada poco después por otras instituciones, como por ejemplo Columbia y Harvard, pero en cierto sentido fue un éxito incomparable. Contribuyó a instaurar la «interacción simbólica», que se ha convertido en *él* enfoque sociológico de la psicología social. En el Capítulo 11 se discutirán con más detalle estos planteamientos.

5. PSICOLOGÍA SOCIAL COMO PSICOLOGÍA INDIVIDUAL

El desarrollo de la psicología social americana en las primeras décadas del siglo XX se corresponde con las tendencias históricas e intelectuales de ese período. La psicología social oscila sucesivamente entre la importancia de la sociedad y el grupo, por un lado, y el «sí mismo» y el individuo, en el extremo opuesto. Aunque la psicología social estaba ya bastante establecida en 1924, el texto de Floyd H. Allport fue el primero escrito desde una perspectiva psicológica. Allport adquiere una gran importancia, surgiendo al final de una época y configurando la psicología social a su propia imagen (Post, 1980). Fue la primera persona que desafió abiertamente la concepción de que la psicología social era una subespecialidad de la sociología. Defendía que, aunque la psicología social se había desarrollado en parte como un producto del trabajo de los sociólogos, «no existe ninguna psicología de los grupos que no sea esencial y enteramente una psicología de los individuos». Por esta razón, «la psicología social no debe ponerse en contradicción con la psicología del individuo; *es una parte de la psicología del individuo*» (Allport, 1924, p. 4, itálicas en el original)[1].

El éxito del texto de Allport se debe en parte a las circunstancias y al estado de ánimo de América después de la I Guerra Mundial. La Era Progresista provocó un espíritu de optimismo y de reforma social que inspiró ideales comunitarios a los pensadores sociales, interpretando a los individuos como un producto de la sociedad y pensando que el progreso se producía por medio del cambio de las instituciones sociales. La I Guerra Mundial destruyó la creencia de que la civilización se dirigía inevitablemente hacia adelante y desapareció casi todo el optimismo que inspiraba el pensamiento y la reforma social en el período progresista. Las huelgas laborales de posguerra, las bombas anarquistas y la inquietud social fortalecieron la incertidumbre de la sociedad industrial moderna, y provocó una serie de reacciones defensivas y conservadoras que fueron características de los años 20. El anticomunismo y la creciente desconfianza de todo lo extranjero facilitó la aparición de un fuerte movimiento innatista que condujo a la legislación sobre inmigración restrictiva. El Ku Klux Klan obtuvo un apoyo considerable en el sur, con una cifra estimada entre unos tres y ocho millones de miembros. El clima conservador provocó también diversas formas de fundamentalismo religioso, que se manifestó en un movimiento de moderación y en las presiones para suprimir la enseñanza de la teoría evolucionista, que culminó en el famoso juicio Scopes de 1925.

Los sentimientos de ansiedad y de incertidumbre también se manifestaron en las grandes tendencias científicas e intelectuales de este período. La teoría de la relatividad de Einstein destruyó la creencia Newtoniana en el espacio y tiempo absoluto. El principio de incertidumbre de Heisenberg señaló que la conducta de las partículas subatómicas no podía medirse, precisamente a causa de que la medida interfería con su

movimiento. Los supuestos de sentido común sobre la naturaleza del universo físico ya no eran válidos, y se puso de manifiesto que existían límites evidentes a lo que podía estudiar y comprender la mente humana. Un matemático de Harvard de esa época expresó la incertidumbre del momento diciendo que «el físico se encontraba así en un mundo donde se habían eliminado las bases» (Tindall, 1927/ 1984, p. 1007).

El descubrimiento del inconsciente por Freud confirmaba la existencia de un lado oscuro e irracional en la mente, y fue un duro golpe a la concepción tradicional de que los humanos son fundamentalmente racionales y capaces de controlar plenamente su conducta. Este aspecto de la teoría freudiana llamó la atención del público americano a través del dramático juicio de Leopold y Loeb de 1924, que trataba del asesinato sin sentido de un muchacho joven por dos compañeros de clase. El famoso abogado Clarence Darrow utilizó la teoría freudiana para argumentar que los dos jóvenes no eran responsables de sus conductas, porque habían sido dirigidos por impulsos inconscientes (Nash, 1970).

Antropólogos como Franz Boas, Ruth Benedict y Margaret Mead revolucionaron el concepto de cultura aportando datos sobre diferencias importantes en las costumbres y en los valores sociales. La idea del relativismo cultural desafiaba la validez de los valores tradicionales. La sociedad no se describía como un producto de la planificación racional, sino como un conjunto de instituciones fuertemente arraigadas y gobernadas, al menos en parte, por motivos ocultos y prejuicios irracionales.

La cultura de los prósperos veinte también se caracterizaba por importantes avances en tecnología y en el consumo de masas, representados por ejemplo en la revolución de la conquista del ocio como ilustraba la proliferación de los cines de barrio, en la introducción de la radio y en los automóviles asequibles producidos en masa. En 1924 el modelo T de Henry Ford se vendía por 290$, y en 1929 más de 23 millones de americanos tenían coche propio. Los avances tecnológicos de los años 20 introdujeron una cultura urbana especialmente móvil y rápida que se centró cada vez más en el consumo privado y en la persecución del ocio.

Los años 20 fueron claramente individualistas a todos los niveles. Los americanos estaban encantados por una serie de personalidades populares como las estrellas de cine, los deportistas y los pioneros de la aviación como el legendario Charles Lindbergh. La literatura de este período contaba con una nueva escuela de biografía popular que describía con detalle las vidas personales de los ídolos de la nación. Estos relatos conducían con frecuencia a la práctica sensacionalista de «descubrir la verdad» de estos héroes revelando detalles indiscretos y problemas personales (Mowry, 1965). Otros libros de éxito en este período eran las autobiografías como *The Education of Henry Adams*, que destacaba las experiencias y las realizaciones personales. La década también fue testigo de la creciente popularidad de la literatura pseudo-psicológica de autoayuda, que ofrecía instrucciones y técnicas sobre cómo mejorar la propia imagen a través de un control adecuado de la voz, la conversación y el hablar en público. La nueva literatura subrayaba aspectos de la personalidad que se podían cambiar rápidamente en el tiempo libre y el objetivo era desarrollar rasgos y cualidades que ayudarían a tener éxito en los negocios y en las decisiones profesionales.

Estos desarrollos aumentaron la preocupación por la sociedad democrática de masas. Enfrentados a una creciente sociedad masiva de consumo donde todos se parecían más y más, los americanos buscaban canales nuevos para la expresión personal que dieran al menos la apariencia de individualidad. Aun cuando todavía no se sentía el pleno impacto de las dictaduras fascistas y comunistas, existían indicios preocupantes de que las personas eran susceptibles a la manipulación política y propensas a la conducta irracional hasta cuando iba contra sus propios intereses. Esta preocupación por los mecanismos que gobiernan la conducta social era un área importante de interés y un tema central de la psicología social. El libro de Ross *Social Control* (1901) se volvía a editar en los años 20 y se vendía aún mejor que la primera vez que salió al público.

Los psicólogos también volvían a prestar atención a la psicología social, pero estaban cada vez más insatisfechos con las teorías sociológicas imprecisas y de difícil verificación. Floyd H. Allport (1919) presentó un trabajo ante la Asociación Americana de Psicología, donde criticaba con fuerza la psicología social por quedarse retrasada en comparación con el resto de la psicología. Calificó a la psicología social de la época como «racionalista» y «pre-experimental», y dijo que existían textos aferrados aún a conceptos pseudocientíficos, como los instintos sociales, la «conciencia de masas» y la «mente de grupo». La falta de progreso en la aplicación del conductismo y de los procedimientos experimentales se veía como un tema de urgente preocupación. Para Allport, la guerra había demostrado que la conducta de los soldados debe estudiarse no como parte de la conducta de masas, sino a través de las reacciones e interacciones de los individuos. El conflicto industrial no se debía al conflicto entre grupos o clases, motivado por un instinto de belicosidad, sino al conflicto entre individuos. Mantenía que la verdadera causa de la conducta social debía buscarse mediante «el examen científico de casos individuales donde la estimulación social directa e indirecta produce respuestas definidas» (Allport, 1919, p. 298).

El ataque de Allport a la psicología social sociológica debe entenderse como parte del proceso de profesionalización que se estaba produciendo en todas las disciplinas académicas de este período. En América, este proceso estaba potenciado por la transformación social urbana que creaba formas cada vez más especializadas de conocimiento. La profesionalización también era un resultado de la rápida expansión de la educación superior y del crecimiento de las instituciones académicas en toda América. Aparecieron más de doscientas asociaciones de enseñanza durante las décadas de 1870 y de 1880, que fueron las precursoras de los grupos modernos como la American Historical Association (1884), la American Economic Association (1885), la American Psychological Association (1892) y la American Sociological Society (1905). Estos grupos elaboraban normas, vigilaban a sus miembros y los protegían en cierta medida de la censura y de los despidos injustificados. Este tipo de protección era especialmente importante para los científicos sociales, a causa de su tendencia a defender la reforma social.

La aparición de un enfoque psicológico de la psicología social estaba potenciado por el clima de incertidumbre y conservador de la época. En la batalla por el status y las dotaciones académicos, la crítica de Allport desempeñó un papel decisivo. El clima conservador favoreció las soluciones psicológicas más que las sociológicas ante los problemas de urgencia social, pero el éxito de Allport se apoyaba en última instancia en su capacidad para convencer a su generación y a las generaciones posteriores de que la psicología proporciona una fundamentación más segura que la sociología para la construcción de una psicología social científicamente respetable. Puesto que Allport jugó ese papel clave en la reconfiguración de la psicología social, este capítulo estará dedicado exclusivamente a él y a las tendencias que provocó.

FLOYD H. ALLPORT

Floyd H. Allport (1890-1978) llegó a la psicología social con una preparación radicalmente distinta a la de sus colegas de orientación sociológica. Nació en Milwaukee y recibió su doctorado en psicología experimental por Harvard en 1919. Estudió con Hugo Münsterberg y con Edwin Bissel Holt. Münsterberg era un psicólogo experimental alemán que fue llevado a Harvard por William James para dirigir el primer laboratorio psicológico establecido en América. Holt era un eminente psicólogo-filósofo que tuvo una influencia importante en el desarrollo del movimiento conductista fundado por John B. Watson. Allport adoptó los enfoques de ambos maestros, y aplicó los métodos y supuestos del conductismo y la experimentación a la psicología social. Su éxito inicial puede verse por el hecho de que fue uno de los autores más frecuentemente citados durante los años 20, los 30, los 40 y aún en los 50; su libro fue uno de los manuales más populares del área.

Allport impartió docencia en Harvard durante algún tiempo y después se trasladó a la Universidad de Syracusa en 1924, donde estableció el primer programa doctoral de psicología social de América. Permaneció en Syracusa hasta que se retiró en 1956. Aunque publicó estudios experimentales a principios de los 20, su mayor influencia se debe a su manual, *Social Psychology* (1924). El texto comenzaba con una discusión general de los procesos psicológicos, tales como las bases psicológicas de la conducta humana, los instintos, sentimientos y emociones, junto con la personalidad y su medida. Después se introducía en la discusión sobre la conducta social, utilizando la distinción entre estímulos y respuestas sociales. Los estímulos sociales abarcaban el lenguaje, los gestos y diversas formas de expresión emocional, mientras que las respuestas sociales comprendían reacciones como la facilitación social, la conducta de masas, el desarrollo de actitudes y el ajuste social. En el desarrollo de estas materias, Allport reunía fragmentos dispersos de estudios experimentales y los complementaba con estudios y especulaciones propias. También reinterpretó una gran parte del material sociológico previo desde una perspectiva psicológica.

Sin embargo, la importancia de este trabajo no está en el material mismo sino en el tratamiento que Allport hace de este material. Al quitar importancia a los factores sociales y al destacar los factores psicológicos del individuo, Allport ayudó a crear un tipo completamente diferente de psicología social. Contribuyó a sustituir la vieja polémica sobre la importancia relativa de naturaleza y cultura, por un nuevo debate sobre la importancia relativa de los procesos psicológicos individuales.

Allport se centró en dos tendencias dentro de la psicología —el conductismo y el método experimental— y las utilizó para organizar e integrar el material. También mencionó «el concepto freudiano de personalidad» como algo que merecía ser estudiado, pero fracasó en el desarrollo de esta línea de pensamiento. El conductismo y el método experimental, junto con su enfoque en el individuo, representan los temas centrales del trabajo de Allport. Aunque la influencia de Allport se retrasó algo por los acontecimientos producidos por la Gran Depresión, el desarrollo realizado por Allport y por otros de estos temas ayudó a configurar la psicología social en su forma psicológica contemporánea y la diferenciaron del enfoque sociológico.

Aunque los conceptos de conductismo, experimentación y el enfoque individual parecen estar muy relacionados, resulta conveniente mantenerlos separados. Una persona puede adoptar cualquiera de estas tres posiciones y rechazar las otras dos. La experimentación es un método para estudiar los fenómenos físicos y psicológicos mediante la manipulación sistemática de un conjunto de variables (las variables independientes), para valorar su efecto sobre un segundo conjunto de variables (las variables dependientes). Esto se hace en psicología bajo condiciones altamente controladas, de forma que se puedan descartar otros factores, y normalmente las variables son un estímulo y una respuesta. La respuesta puede ser una conducta manifiesta o un informe del sujeto sobre su actitud, evaluación o respuesta probable. La experimentación existía mucho antes de que apareciera el conductismo. Fue utilizada por los introspeccionistas y la utilizan actualmente los psicólogos cognitivos, que se centran en los procesos mentales más que en la conducta manifiesta.

Los experimentos se pueden realizar sobre individuos o sobre grupos. Un grupo de individuos —por ejemplo, un jurado simulado— puede estar sujeto a manipulación experimental, como por ejemplo variaciones en la temperatura de la habitación, para valorar su efecto sobre la decisión. El estudio experimental de grupos se convirtió en un tema importante durante la II Guerra Mundial; discutiremos estos aspectos en el Capítulo 9.

Por último, la conducta de los individuos se puede estudiar por medio de procedimientos no experimentales, como la observación directa, el desempeño de papeles o la investigación de archivos. Actualmente se está defendiendo el uso de medidas «no reactivas» por parte de algunos investigadores contemporáneos (p.e., Webb, Campbell, Schwartz, Sechrest y Grove, 1981), porque se ocupan de situaciones que son más realistas y menos artificiales que los experimentos controlados de laboratorio (ver Ca-

pítulo 12). Allport defendió las tres tendencias, pero tuvo más éxito en el establecimiento de la experimentación y en el enfoque individual dentro de la psicología social que en el establecimiento del conductismo como un enfoque de la psicología social. Como son tendencias distintas, las estudiaremos por separado.

CONDUCTISMO

El 24 de Febrero de 1913, John B. Watson (1878-1958) inició una serie de conferencias sobre psicología animal en la Universidad de Columbia. La primera, titulada «Psicología desde el punto de vista conductista», se publicó un mes después en el *Psychological Review*. El «manifiesto conductista» de Watson comenzaba con la declaración de que, «La psicología tal como la concibe el conductista es una rama experimental puramente objetiva de la ciencia natural. Su meta teórica es la predicción y control de la conducta. La introspección no forma parte esencial de su método» (Watson, 1913, p. 158).

Sin embargo, el manifiesto de Watson se recibió con cierta prudencia y bastante oposición (Samelson, 1981). Esta reacción reflejaba el hecho de que Watson no estaba proclamando nada que fuese específicamente nuevo. El enfoque funcionalista de Dewey y Mead ya se había orientado hacia la importancia de la conducta (Leahey, 1987; O'Donnell, 1985). El estudio de la conciencia a través del uso de la introspección todavía era una parte esencial de la psicología, pero existía un creciente interés en el uso de métodos objetivos para estudiar la conducta observable. Aunque todavía aferrados a una definición de la psicología como el estudio de la conciencia, los funcionalistas estaban comenzando a desarrollar teorías de la percepción y del aprendizaje que hacían menos esencial la conciencia, pero no habían trabajado claramente con los procedimientos experimentales objetivos para estudiar la conducta. Watson tampoco fue capaz de proporcionar orientaciones específicas para su manifiesto conductista hasta 1920, cuando adoptó el modelo Pavloviano de condicionamiento e informó de su estudio sobre el pequeño Albert. De esta forma, no resulta sorprendente que existiera resistencia al llamamiento de Watson para eliminar la introspección. Los psicólogos no deseaban hacerlo.

Watson fue un líder carismático más que el fundador del conductismo, porque articuló la dirección en la que ya se movía la psicología (Burnham, 1968a). Con todo, como Samelson (1981) señala, propuso algo radicalmente nuevo. La *meta* de la psicología debería ser «la predicción y el control de la conducta». Aunque la idea de control había sido mencionada previamente, se convirtió en fundamental en el escrito de Watson de 1913. Antes de Watson, el propósito de la psicología se planteaba normalmente en términos de ciencia pura, pero el énfasis de Watson sobre el control apuntaba a una psicología como ciencia aplicada. Los pragmatistas, tales como Dewey y Mead, habían anticipado este impulso aplicado, pero se centraban en la ciencia como una empresa humanista al servicio de la democracia participativa. El énfasis de Watson en el control social era más compatible con el clima conservador de los años 20, donde la predicción y el control podían utilizarse para lograr una gestión eficiente y para mantener el orden social existente.

Además, durante los años 20 todas las ciencias sociales estaban siendo reformadas mediante la investigación empresarial interesada en el estudio de la conducta y del control social (Samelson, 1985a). Las diversas fundaciones filantrópicas, como la Laura Spelman Rockefeller Memorial y la Carnegie Foundation, tuvieron un gran papel en este movimiento. Resulta irónico que Watson fuera expulsado de la escena académica en 1920, cuando lo despidieron de la Johns Hopkins University por un asunto escandaloso con Rosalie Rayner, su ayudante, con la que posteriormente se casó después de divorciarse de su primera esposa. En el mismo año, Watson y Rayner (1920) publicaron su influyente artículo sobre el Pequeño Albert, que mostraba como las emociones humanas podían ser aprendidas a través del condicionamiento pavloviano. En realidad, después de revisar los datos originales, Harris (1979) llegó a la conclusión de que el

estudio presentaba resultados difícilmente interpretables, y además el estudio nunca se pudo repetir (Samelson, 1980). Al margen de esta fundamentación tan insegura, la historia del Pequeño Albert sobre el miedo condicionado fue aceptada en términos generales por los psicólogos de los años 20 como la fundamentación empírica del conductismo de Watson. Sólo en los últimos 15 años se han realizado críticas a este «mito de origen». En los años 20, el trabajo original de Watson y Rayner proporcionó credibilidad a una psicología científica interesada en el control social.

Después de abandonar la Johns Hopkins y comenzar una nueva carrera como profesional de la publicidad, Watson continuó escribiendo sobre conductismo, y sus artículos y libros tuvieron una audiencia amplia. Apoyándose en el estudio del Pequeño Albert, Watson ofreció consejo popular sobre educación infantil, sobre las mujeres, las relaciones familiares y el trabajo (Harris, 1984). Por ejemplo, pretendiendo haber demostrado que la conducta emocional podía condicionarse en niños, subrayaba la importancia de educar a los niños para que llegasen a ser independientes y autocontrolados. Como las manifestaciones de afecto convertirían a los niños en emocionalmente dependientes, sugería que los padres manifestasen tan poco afecto como fuese posible, por ejemplo que les diesen la mano en lugar de besarlos, una práctica que tanto él como Rosalie Rayner llevaron a cabo con sus dos hijos (Hannush, 1987). El consejo de Watson sobre el cuidado de los niños fue aceptado por los padres de clase media, que constituían el público de su trabajo. Aunque la libertad personal era adecuada en los niveles superiores del orden social, destacaba la importancia del control social para los de menor status. Se impulsaba a las mujeres para que aceptasen la profesión de esposas y madres, y el objetivo para los miembros de la clase trabajadora consistía en adaptar el trabajador a la tarea.

Aunque el conductismo se convirtió en el enfoque dominante de los años 20, no todos los psicólogos que se identificaban como conductistas suscribían la versión particular de Watson. El «conductismo social» de Georg Herbert Mead, por ejemplo, destacaba el contexto social y tenía poco en común con los conceptos de Watson (ver Capítulo 4). Sin embargo, la mayoría de los conductistas compartían el enfoque de Watson sobre la conducta y su interés por el control social, pero hasta dentro de este grupo existía una amplia diversidad de opiniones.

Es tradicional realizar una distinción entre las formas metodológicas y filosóficas del conductismo (ver Leahey, 1987). Como metodología, el conductismo defendía el estudio de la conducta manifiesta. Fue indudablemente este aspecto el que atrajo a muchos psicólogos durante los años 20 y 30. Se suponía que centrándose sólo en la conducta manifiesta, los psicólogos podrían descubrir una gran cantidad de cosas sobre cómo aprende la gente y qué es lo que les motiva. Muchos defendían que la conducta manifiesta se puede cuantificar fácilmente y no tiene muchos de los problemas que plantean los informes verbales de la experiencia. Además, la posibilidad de estudiar conducta manifiesta en niños y animales conduciría al descubrimiento de las formas más simples de los principios generales, sin el estorbo de la influencia de la experiencia previa y de la cultura. Sin embargo, los conductistas metodológicos tuvieron tendencia en general a aceptar la existencia de procesos internos, como los impulsos y las cogniciones, que se infieren a partir de la conducta manifiesta. También se aceptaba ampliamente que los estados internos ayudan a determinar la conducta manifiesta. Los enfoques de Edward C. Tolman y de Clark L. Hull, planteados en los años 30, son ejemplos iniciales del conductismo metodológico. Tolman creía que el aprendizaje se produce por medio de la integración cognitiva de estímulos ambientes, mientras que Hull postulaba diversas asociaciones internas entre el estímulo y la respuesta.

Pero el conductismo tenía también un lado filosófico. Se fundamentaba en la tendencia a tratar la conciencia como un epifenómeno —algo que ocurre junto con la conducta pero que no juega un papel causal. El famoso teórico evolucionista T.H. Huxley (1874/1896), por ejemplo, comparaba la conciencia con el vapor emitido por un silbato de vapor, que acompaña a la operación de una locomotora pero que no afecta a su actuación. Pero el contraargumento desde el punto de vista evolucionista es que, si la

conciencia no tiene ningún propósito en la orientación de la conducta, ¿por qué evoluciona en primer lugar? ¿Por qué evoluciona ese proceso psicológico complejo, si solo es un apéndice inútil de la conducta mecánica? Esta era la objeción planteada por los pragmatistas, como William James y Georg Herbert Mead. La aceptación de la conciencia como un epifenómeno, sin embargo, proporcionaba justificación filosófica al conductismo. Si la conciencia u otros estados internos no jugaban papel causal en la configuración de la conducta, entonces una adecuada comprensión de la conducta manifiesta era todo lo que se necesitaba. Esta forma de conductismo radical era propia del enfoque de Watson y, más recientemente, de B.F. Skinner.

Para ubicar a Allport en este contexto, es importante observar la influencia de su tutor de Harvard, Edwin Bissel Holt (1873-1946). Holt era un conductista filosófico que desarrolló una versión mucho más compleja que la de Watson. Junto con su colega de Harvard, Ralph Barton Perry (el biógrafo de William James), Holt defendió una visión neo-realista de la conciencia (Leahey, 1987). Según Holt, la conciencia no está en el interior de la cabeza de una persona. Los contenidos de la conciencia son simplemente un conjunto de respuestas específicas a los objetos del ambiente, que controlan la conducta de la persona. Holt proporcionaba la analogía de la luz de una linterna, que determina lo que vemos. Así, la conciencia no tiene cualidades causales. En este sentido Holt está de acuerdo con Watson, pero Holt no excluye la posibilidad de usar los informes verbales de la experiencia consciente como datos descriptivos.

La concepción de Holt sobre la conciencia era una ampliación del concepto de James del pensamiento como un sistema de relaciones —es decir, una corriente de conciencia. Por el contrario, Dewey y Mead defendían una teoría funcional de la conciencia donde la mente jugaba un papel activo en la comprensión y en la transformación del mundo. Dewey criticaba tanto a Holt como a Perry por mantener una teoría pasiva, donde la conciencia está plenamente determinada por los objetos del ambiente. A diferencia de los conductistas, Dewey y Mead pensaban que la conciencia era un proceso activo que está configurada por y que influye en la conducta. La conciencia se entendía como un producto de la interacción social y no como una repuesta privada de un individuo ante los cambios físicos del ambiente.

En su manual, Allport (1924) examinaba los dos grandes temas del conductismo de Watson —el debate conducta-conciencia y el problema del control social. Al igual que Holt, Allport definía la psicología como el estudio científico de la conducta y la conciencia. Sin embargo, añadía para aclarar ese punto que la conducta era el término fundamental porque, a diferencia de la conciencia, era un «principio explicativo». La psicología social, como una especialidad de la psicología, se interesaba por la conducta social que estaba compuesta de «estimulaciones y reacciones que surgen entre un individuo y la parte *social* de su ambiente; es decir, entre el individuo y sus compañeros» (p. 3). Para Allport, la conducta social era esencialmente entendida dentro del contexto de la influencia social.

Allport (1924) pensaba que, aunque la «conciencia no explica los acontecimientos» (p. 3), era una parte necesaria del estudio de la conducta. Según Allport (1924), la «introspección sobre estados conscientes es interesante en sí misma y necesaria para una explicación completa... La explicación introspectiva ayudará a nuestras interpretaciones y las complementará en su aspecto descriptivo» (p. 3). La concepción de la psicología social de Allport incluye, en consecuencia, tanto a la conciencia social como a la conducta social. Por conciencia social Allport entiende la conciencia individual de objetos sociales y de reacciones sociales. Un ejemplo específico es la conciencia de la persona de su actitud hacia otros o hacia la sociedad en general. Allport (1924) también utilizó el «sí mismo» social como ejemplo cuando dijo:

> «La conciencia de nosotros mismos es en gran medida un reflejo de la conciencia que los demás tienen de nosotros. Esta fase introspectiva del «sí mismo» ha sido adecuadamente denominada por el profesor Cooley como "la imagen en espejo". Nosotros nos referiremos a ella... como el *«sí mismo» social*.» (p. 325).

Para Allport, la psicología social era explicativa cuando trata con la conducta social y era descriptiva cuando trata con la conciencia social.

En el último capítulo de su texto, Allport se centró en la relación entre la conducta social y la sociedad. El concepto central de esta discusión era el control social. Según Allport, el control social se ejerce a través del condicionamiento de las respuestas e inhibiciones del individuo. Un niño, por ejemplo, está condicionado a inhibir conducta prohibida a través de la pérdida amenazadora de la aprobación social de los adultos. Las instituciones sociales ejercen un control similar a través de sus sistemas de recompensas y castigos. En general, «la sociedad utiliza la respuestas básicas de sus miembros para controlarlos» (p. 392).

Al igual que Watson, Allport subraya la necesidad que tienen los individuos de funcionar independientemente dentro de la sociedad, intentando un equilibrio entre la autoexpresión y la preocupación por los demás. El progreso social se basaba en el bienestar del individuo. Sin embargo, en un sentido similar a la concepción elitista de Watson sobre el orden social, Allport advertía que la clase trabajadora debería ajustarse a su status económico y vocacional «modesto». En correspondencia con el clima conservador del momento, Allport pensaba que la oleada de malestar industrial a principios de los años 20 era una amenaza para la continuidad social, y decía que las empresas y la industria deberían utilizar su poder de forma que «contentasen» a sus trabajadores.

Al final de su carrera, Allport (1955) abandonó su posición conductista y respaldó la tendencia de posguerra hacia una psicología social más cognitiva. Comenzó a considerar las cogniciones, motivaciones y factores de personalidad como explicaciones de la conducta en lugar de verlas como meras descripciones o epifenómenos. También criticó su texto de 1924 por su enfoque mecanicista y discutió las nociones recíprocas o circulares de causalidad de forma similar a lo expresado por John Dewey (1896) en su escrito sobre el arco reflejo. Analizaremos estos temas en los Capítulos 9 y 10.

EXPERIMENTACIÓN

La sociología moderna, opuesta a la teoría social, casi puede definirse por la aplicación de procedimientos científicos y estadísticos a los fenómenos sociales, pero Allport defendía una aplicación más sistemática de estos procedimientos, con un fuerte énfasis en la experimentación. Aunque la investigación sociológica subrayaba la observación y el registro cuidadoso de los datos, Allport destacaba la subdivisión de problemas en componentes elementales para poder estudiarlos por separado. Ambas tendencias representan un intento para fundamentar la psicología social sobre datos objetivos, pero los psicólogos, como Allport, tuvieron mucha más simpatía por los procedimientos experimentales que sus colegas de orientación sociológica.

Allport tuvo mucho más éxito defendiendo del uso de la experimentación dentro de la psicología social que en su pretensión de que los psicólogos sociales adoptasen un enfoque conductista. Su defensa del método experimental debe entenderse como parte de una reacción más general contra el uso de los enfoques racionalistas y deductivos de la ciencia, característicos del siglo XIX —lo que Morton White (1957) denominó «la rebelión contra el formalismo». Una gran parte de la especulación científico-social de principios de siglo se basaba en la deducción a partir de principios dados, tales como los que se derivaban de la teoría evolucionista. Era evidente que los autores podían llegar a posturas radicalmente distintas en función de los aspectos de la teoría general que se destacasen. Los seres humanos podían ser caracterizados como naturalmente egoístas y competitivos porque la competición entre individuos es una de las características generales de la selección natural (p.e., Spencer, 1876); o podían verse como cooperativos y mutuamente dependientes porque la vida del grupo ayuda a la supervivencia (p.e., Cooley, 1902). Las implicaciones de la teoría evolucionista eran tan numerosas y

diversas que sus defensores podían utilizarla (al igual que la Biblia) para defender casi cualquier posición preferida.

A comienzos del siglo, había un movimiento general para limpiar la ciencia de sus supuestos éticos y apriorísticos, fundamentándola en la observación y la cuantificación. Como señala Purcell (1973), los científicos sociales de este período podían no estar de acuerdo en la definición de objetividad científica, pero la mayoría de ellos estaban de acuerdo en que la objetividad era su meta. La única forma en que se podía construir un cuerpo de conocimiento científico era tratando fenómenos observables y físicos que se pudieran volver a estudiar, a manipular o a medir por alguien que desease comprobar las conclusiones ofrecidas. El instrumentalismo de John Dewey y el empirismo radical de William James pueden verse como parte de este movimiento. Pero mientras que James y Dewey defendían los métodos de observación similares a los utilizados por la biología, un grupo más radical, que incluía a Floyd H. Allport y a John B. Watson, subrayaban los procedimientos positivistas más característicos de las ciencias físicas, con un fuerte énfasis en la experimentación. Su enfoque se apoyaba en el supuesto de que la realidad básica es realidad física, y en que toda la ciencia *verdadera* debe tener como objeto algún elemento cuantificable, definido empíricamente, de la realidad física. El estudio de estos elementos era la única forma de realizar generalizaciones y de comprobar las teorías científicas.

Floyd Allport denunció con energía los conceptos de mente de grupo y de instintos sociales, característicos de los primeros manuales de psicología social, porque los veía equívocos, racionalistas y no experimentales. Su trabajo marca un punto clave de la psicología social americana porque defendió la experimentación y reunió los resultados de los estudios experimentales previos. Además, el énfasis en la experimentación se convirtió en uno de los grandes criterios que distinguían el enfoque psicológico hacia la psicología social del enfoque sociológico.

Murphy y Murphy (1931) señalaron que la psicología social experimental había existido mucho antes de que la psicología social fuese reconocida como disciplina. Descubren los orígenes de la psicología social experimental en los experimentos de James Braid sobre sugestión hipnótica entre 1841 y 1860 en Inglaterra. Braid, un médico, introdujo el término «hipnosis», pero se le prestó poca atención y bastante desprecio en su propio país. La Asociación Médica Británica, por ejemplo, rechazó incluso escuchar el trabajo de Braid sobre esta materia. Aunque que Braid utilizó el término «sugestión», Haines y Vaughan (1979) dicen que su concepto no contenía ninguna connotación de influencia interpersonal. En la época de sus escritos, la sugestión hacía referencia meramente al proceso por el cual una idea sugiere a otra.

La sugestión recogió su significado moderno como proceso interpersonal en la década de 1880, cuando Hippolyte Bernheim comenzó su trabajo sobre hipnosis. A comienzos de siglo, el trabajo de Bernheim se amplió al estudio experimental de la sugestión en sujetos normales sin la utilización de la hipnosis. El psicólogo francés Alfred Binet (1900) realizó una investigación experimental amplia sobre la sugestionabilidad y publicó un libro donde resumía su investigación y la de otros. Algunos de estos estudios se adelantaban al trabajo posterior de Solomon E. Asch sobre conformidad social (ver Capítulo 9). En parte a causa de Binet, la sugestión se convirtió en el primer tema experimental de la psicología social.

En América, Boris Sidis (1898) realizó una extensa investigación sobre la sugestión y Lewis M. Terman (1904) amplió el trabajo de Binet, pero al margen de estos estudios, la sugestión no llegó a ser un área popular de la investigación experimental. Por el contrario, se estudiaron experimentalmente una serie de temas diversos de la psicología social. De acuerdo con Haines y Vaughan (1979), el primer estudio americano parece haber sido publicado por Joseph Jastrow en 1894. Aunque no se concibió como un experimento de psicología social, se centraba en cómo son influidas las asociaciones de palabras por una «comunidad de ideas». El concepto de «comunidad de ideas» era un reflejo de la noción menos de moda de mente de grupo. El siguiente año, Josiah Royce

(1895) publicó un experimento socio-psicológico más evidente, en el que se estudiaba la imitación por medio de la introspección.

En un estudio que es muy conocido, Norman Triplett (1898) investigó los efectos de la competición sobre la realización motora. Estaba muy sorprendido por el hecho evidente de que los ciclistas alcanzan velocidades superiores cuando compiten. Diseñó un experimento donde algunos niños rebobinaban carretes de pescar bien solos o en competición. De 40 sujetos, 20 mejoraron durante la competición, 10 empeoraron y 10 no mostraron diferencias. También realizó estudios utilizando técnicas de contar o de saltar.

El estudio de Triplett es importante porque se cita frecuentemente como el primer experimento en psicología social. Este «mito de origen» se puede encontrar en la historia selectiva que Gordon Allport hace de la psicología social, publicada por primera vez en 1954. Como Haines y Vaughan (1979) indican, Gordon Allport (hermano de Floyd) concibió el experimento de Triplett como la introducción del método de laboratorio en la psicología social y a Triplett como el fundador del campo posteriormente identificada como «facilitación social». Al seleccionar el estudio de Triplett y al ignorar otros, Gordon Allport fue capaz de ofrecer un ejemplo convincente de claro avance dentro de la psicología social experimental. La investigación de Triplett se anticipa nítidamente a la investigación del área general de influencia social, que se convirtió en un tema central dentro de la psicología social americana. Por el contrario, la investigación inicial sobre sugestión no debería haberse utilizado como mito de origen porque la sugestión ha sido con frecuencia un tema poco aceptado.

Gordon Allport (1954a) también fue responsable de crear el mito de que August Comte fue el fundador de la psicología social científica (ver Capítulo 1). Retrocediendo a mediados del siglo XIX e interpretando selectivamente el trabajo de Comte, Allport presentó una historia acumulativa de cómo evolucionó la psicología social moderna a partir de una concepción positivista primitiva de la ciencia. El experimento de Triplett era un añadido importante en este avance acumulativo, porque introducía métodos experimentales modernos. Como Samelson (1974) y Haines y Vaughan (1979) señalan, tal historia de celebraciones tiene el propósito de justificar la moda y la práctica actual. Por los años 1950, el método experimental se había convertido en el enfoque psicológico dominante de la psicología social, y la historia de Allport proporcionó una narración afortunada de progreso sistemático dentro de la tradición establecida (Pychyl, 1988).

Floyd Allport jugó un papel central en el desarrollo de la tradición experimental de la psicología social. En su libro, revisó el estudio de Triplett al igual que una serie de experimentos relacionados hechos en Alemania por August Mayer (1903) y W. Moede (1920). También informó de su propio trabajo experimental en el área, que en general apoyaba la investigación anterior. Pero también encontró datos de inhibición social. En uno de sus experimentos, los sujetos leían pasajes filosóficos y después refutaban los escritos. Aunque los sujetos escribían argumentos más largos en grupo, la calidad de los argumentos era mayor cuando los sujetos estaban solos.

Allport realizó una distinción entre grupos de coparticipación y grupos cara a cara. Los individuos en los grupos de coparticipación se preocupan de los estímulos cada uno por separado. La mejoría en la realización en los grupos de coparticipación se basa en una combinación de facilitación social y rivalidad. Los individuos en los grupos cara-a-cara reaccionan total o principalmente entre sí y su conducta está influida por la conversación y la interacción. Los primeros estudios experimentales de grupos se centraron casi por completo en los grupos de coparticipación. Allport observó este desequilibrio e intentó compensarlo mediante reflexiones sobre la conducta en las situaciones cara-a-cara.

Una segunda línea de investigación experimental que revisó y amplió Allport fue el reconocimiento de las expresiones faciales. Allport estudió la exactitud del reconocimiento, el efecto de la imitación y del entrenamiento, así como las técnicas que los sujetos utilizaban para juzgar las expresiones faciales. Descubrió que el entrenamiento tenía un efecto limitado y terminaba en una regresión hacia la media —es decir, los

jueces mediocres mejoran, pero los jueces buenos realmente empeoran después de ser entrenados. También se ocupaba de algunos estudios sobre la reacción a la comunicación persuasiva, basada en gran parte en informes verbales.

En resumen, aunque Allport defendía la experimentación, su revisión del campo estuvo limitada en cierta medida por la escasez de investigación en esa época. Es significativo que un tercio completo de su libro esté dedicado a temas psicológicos generales, como fisiología, instintos y aprendizaje. Muchos de los autores más citados sólo estaban indirectamente interesados por la psicología social. Sin embargo, Allport también seleccionó mucho cuando revisó la investigación pertinente para la psicología social. Por ejemplo, incluyó una breve sección sobre sugestión (cuyo contenido era principalmente descriptivo y anecdótico), pero no hizo ninguna mención de la amplia investigación experimental de Binet en este campo. Tampoco había ninguna referencia a la ampliación que hizo Terman del trabajo de Binet o del trabajo de Sidis sobre sugestión. No está claro por qué se produce esa omisión. Puede haber estado poco familiarizado con la investigación o puede haber decidido ignorarla deliberadamente. Quizá sea un indicio del intento de Gordon Allport (1954a) para reformular los conceptos específicos en términos conductistas. En el caso de la sugestión, la definió como «un proceso que incluye mecanismos conductuales elementales en respuesta a estímulos sociales» (pp. 251-252). En consecuencia, podría haber decidido ignorar el trabajo francés porque no se ajusta a su definición.

Al margen de la influencia de su libro, Allport desempeñó un papel más directo en la promoción del enfoque experimental de la psicología social. En 1921, Morton Prince, editor y director del *Journal of Abnormal Psychology*, le pidió que fuese co-director (Pychyl y Cherry, 1989). Prince había decidido ampliar la revista para incluir el campo de psicología social, puesto que las dos áreas parecían estrechamente relacionadas. La conferencia de Allport ante la Asociación Americana de Psicología, reclamando un enfoque conductista y experimental para la psicología social, se había publicado en la revista en 1919. La revista se llamó ahora *Journal of Abnormal Psychology and Social Psychology* (y más adelante se abrevió en *Journal of Abnormal and Social Psychology* en 1925). A lo largo de los años 20, la revista se caracterizó por trabajos doctrinales realizados por Allport y otros con clara tendencia al uso de procedimientos experimentales. Durante el mismo período se produjo un aumento en el número de estudios experimentales publicados en la revista.

La defensa de la experimentación como el enfoque psicológico propio de la psicología social estaba muy relacionada con la tendencia general hacia el conductismo. Al poner de manifiesto el punto de vista conductista de la psicología como ciencia natural, Floyd Allport desempeñó un papel clave en la divulgación de una psicología social fundamentada experimentalmente. Por otro lado, el interés conductista por el control social reforzó las tendencias que ya estaban afectando a la concepción y a la práctica de los procedimientos experimentales en América (Danzinger, 1979, 1985; Scheibe, 1988). Los participantes experimentales se convirtieron en «sujetos» en lugar de «observadores». Grupos anónimos de estudiantes y de escolares comenzaron a sustituir a los colaboradores psicológicos como fuente de obtención de datos. Estos cambios aumentaron la autoridad del experimentador y crearon un nuevo tipo de relaciones, donde el experimentador tenía el control total. Aunque la teoría conductista sucumbió ante la perspectiva cognitiva de la psicología social a finales de los años 40, el modelo conductista de experimentación no tuvo réplica hasta mediados de los años 60 (ver Capítulo 12).

EL ENFOQUE INDIVIDUAL

El libro de Allport representa un cambio radical en la psicología social americana, no sólo porque cambió la forma en que los psicólogos sociales enfocaron su materia, sino porque cambió la naturaleza de la materia misma. Los primeros manuales entendían la psicología social como el estudio de grupos —en particular, grupos pequeños cara a

cara—, pero Allport inició la tendencia que subrayaba que los procesos psicológicos se producían en el individuo.

Allport (1924) no pensaba que el enfoque individual fuese una de las principales características de su orientación, simplemente porque identificó el enfoque individual con el enfoque psicológico. Describió su propósito como «adherirse al punto de vista psicológico (es decir, el individual). Porque creo que únicamente podremos encontrar *en el individuo* los mecanismos conductuales y la conciencia que son fundamentales para la interacción entre los individuos» (p. vi). Este enfoque individual no era «simplemente una forma adecuada de concebir los hechos», como ocurría en el conductismo, o una forma de obtener información, como en la experimentación. Para Allport, el enfoque individual era *el* enfoque psicológico, y la psicología social era «el estudio de la conducta social y de la conciencia social del individuo» (p. 12).

Allport comenzó su defensa de la posición individualista atacando el concepto de «mente colectiva» o «conciencia de grupo». Este concepto se había convertido en vulnerable porque se estaba utilizando para agrupar una serie de fenómenos que eran bastante distintos. Allport identificó tres usos distintos del concepto de mente de grupo y se ocupó de cada uno, pero es posible realizar muchas subdivisiones dentro de sus tres categorías. El concepto de mente de grupo parece que se utiliza siempre que se produce algún tipo de experiencia común.

La distinción de Allport de grupos de participación y cara a cara se puede utilizar para diferenciar diversas formas del concepto de mente de grupo. Probablemente la forma más simple de la experiencia de grupo sea la percepción conjunta que se produce cuando dos personas atienden pasivamente a estímulos comunes —por ejemplo, dos personas en la playa mirando una puesta de sol o dos personas en casa mirando el mismo programa de televisión. En la medida en que están ensimismados en su percepción, la experiencia será similar. Un segundo tipo de experiencia de grupo que sucede en los grupos de coparticipación es cuando los individuos perciben y responden a un estímulo o situación común. Un ejemplo sería un grupo de personas que intentan escapar de un edificio en llamas. Cada individuo actúa por separado, pero las reacciones de todos son similares porque están respondiendo a la misma situación de emergencia.

En los grupos cara a cara, la conducta se basa en una interacción real. Allport observó la falta de investigación de los grupos cara a cara, pero estudios posteriores proporcionaron muchos ejemplos de influencia mutua en los grupos cara a cara. Un ejemplo es el «pensamiento cooperativo» que sucede cuando tres personas con diferente formación (p.e., dos psicólogos sociales y un historiador del pensamiento) comparten sus ideas y construyen un modo de entender que es más complejo que lo que cualquiera de ellos empezó. Otros ejemplos serían la determinación de normas y las normas compartidas en los grupos de referencia (Sherif, 1936) o el ejemplo negativo del «pensamiento de grupo» (Janis, 1968). La dinámica de grupos, en general, estudia la forma en que las personas que están en los pequeños grupos actúan conjuntamente hacia una meta común, y pone de manifiesto que sus experiencias son similares, en la medida en que la atención del grupo se centra en una meta común (ver Capítulo 7 y 9).

Una formulación ligeramente distinta del concepto de mente de grupo se origina fuera del grupo con la noción de cultura común (p.e., Durkheim). En la medida en que los individuos están expuestos a un lenguaje común, a valores comunes y a normas comunes, sus experiencias y reacciones son similares. Esta exposición común es la responsable de la semejanza de pensamiento y acción en diversos grupos naturales, como los miembros de un ejército, un partido político o un sindicato, y en la «opinión pública» en general. La persona llega a ser consciente no sólo de elementos separados en esta *conciencia colectiva*, sino de las relaciones entre los elementos, y es lo que explica la «organización permanente» dentro de los grandes grupos —la cooperación y el respeto recíproco por los papeles individuales, características de las grandes instituciones.

Finalmente, las semejanzas de experiencia conducen a semejanzas de personalidad, de forma que los individuos desarrollan la predisposición a percibir y caracterizar la realidad de una forma particular. Esta «personalidad colectiva» tiene un lado consciente y otro inconsciente, estando formado este último por los supuestos y procesos ocultos que se adquieren socialmente más allá de la experiencia[2]. Para Giddings (1898), la mente social es lo que hace que los individuos reaccionen de la misma forma ante el mismo estímulo.

Las diversas formulaciones del concepto de mente de grupo llegan a una convergencia, de forma que la experiencia más similar se producirá entre individuos con un fondo y una cultura común que reaccionan a la misma situación. Lo que hace aún más complicado al concepto de mente de grupo es que no es necesario el contacto real para que las personas «compartan» aspectos de las experiencias de los demás. Existen semejanzas en la experiencia entre personas de la costa este y oeste de América cuando miran el mismo programa de televisión. Exposiciones repetidas de acontecimientos de este tipo conducen a semejanzas de personalidad entre personas que nunca han tenido contacto directo entre sí.

Sin embargo, se puede argumentar que aunque las experiencias son similares en todos estos casos, nunca son *las mismas*. Dos personas mirando una puesta de sol tienen diferentes recuerdos y asociaciones. Un grupo de personas huyendo de un edificio en llamas se aproximan a la salida desde diferentes ángulos y con diferentes barreras entre ellos y la salvación. Dos pensadores abordan un problema común enfocándolo desde diferentes perspectivas, según su propia formación e intereses. Y, cuando se enfoca correctamente, dos experiencias culturales nunca son tan similares como para producir personalidades idénticas. Una experiencia nunca es literalmente «compartida» (G. Allport, 1985) sino que siempre reside en el individuo, porque sólo el individuo piensa, percibe y actúa sobre la realidad.

El argumento fundamental de Floyd Allport es que no existe ninguna «conciencia de grupo», porque la conciencia depende del sistema nervioso y este sólo lo tienen los individuos. No existe una parte que se corresponda al cerebro dentro de una muchedumbre. Un grupo es simplemente una serie de individuos distintos, que reaccionan entre sí o ante una situación común en función de los principios psicológicos fundamentales. La sociología, que se definió como el estudio del grupo como totalidad, tiene en consecuencia que derivarse de la psicología. Según su punto de vista, «los datos psicológicos, como las reacciones innatas y las tendencias habituales y emocionales de los individuos, son principios explicativos sobre los que la sociología construye la interpretación de la vida de los grupos» (Allport, 1924, pp. 10-11).

El ataque de Allport al concepto de la mente de grupo significó el final de su uso en la psicología social, de la misma forma en que la crítica de Dunlap a la teoría del instinto social significó el comienzo del fin para esa teoría como enfoque dominante de la psicología social. Las referencias explícitas a una «mente de grupo» desaparecieron prácticamente en los años 30. Pero el éxito de Allport fue más aparente que real. Veinticuatro años después, Krech y Crutchfield (1948) escribieron que, «al margen del certificado de defunción por parte de F.H. Allport y de otros, el concepto de mente de grupo todavía parece llevar una vida fantasmal en el pensamiento de muchos psicólogos sociales» (p. 20).

La razón de que el concepto de mente de grupo continuara llevando una existencia «fantasmal» en la psicología social es que Allport sólo tenía parte de razón en su concepción de la experiencia consciente. En cierto sentido, la conciencia sólo puede residir en un individuo. Pero en otro sentido, la conciencia es una reacción del individuo al ambiente externo. Los fenomenólogos, como Edmund Husserl (1913/1962), que estudiaron y describieron sistemáticamente la experiencia consciente, subrayaron repetidamente que la conciencia es siempre conciencia *de algo*. La conciencia depende de un cerebro y de un sistema nervioso, pero el cerebro por sí mismo no sería más consciente que una roca puesto que no tendría nada para ser consciente. La conciencia es un proceso más que una cosa —un proceso mediante el cual el individuo llega a ser

consciente del mundo exterior. En términos lógicos, el cerebro y el sistema nervioso son condiciones *necesarias* para la experiencia consciente, es decir, nada consciente puede ocurrir sin ellos, pero no son condiciones *suficientes*, puesto que la conciencia se desarrolla como resultado de la interacción entre un individuo y una realidad externa.

Una vez que las personas han llegado a ser conscientes de sus ambientes, pueden recordar experiencias anteriores o combinarlas en formas nuevas y diferentes. Estas imágenes y recuerdos *son* puramente privadas, pero sería equivocado verlas como la base de la experiencia. Son posibles por la experiencia previa con objetos externos. Precisamente a causa de que los objetos de la conciencia son con frecuencia externos al individuo (como una puesta de sol o un programa de televisión), son «propiedad pública», por decirlo así, y pueden ser percibidos por muchos individuos. Se pueden estudiar y analizar sus características objetivas, y las personas pueden alcanzar cierta comprensión mutua de ellos a través de la comunicación y la comparación social.

Esto no solo es cierto para los objetos físicos sino también para los objetos sociales. Como Durkheim, Dewey y Mead han señalado, las normas y las instituciones tienen una existencia externa al individuo. Limitan la conducta de los individuos y tienen una duración que es anterior y posterior a ellos. Las personas deben adaptarse a sus ambientes sociales de manera parecida a como se adaptan a sus ambientes físicos. Y la adaptación ayuda a configurar su carácter.

Los pensamientos pueden ser compartidos bajo otro punto de vista importante. Los pensamientos de una persona se apoyan normalmente en el lenguaje y por tanto existen en una forma que puede ser comunicada (ver Merlau-Ponty, 1945/1962). De hecho, es posible concebir al pensamiento simplemente como una forma de «comunicación interna», donde las personas hablan directamente consigo mismas. Aunque el pensamiento es diferente de la comunicación manifiesta en algunos aspectos importantes (Vygotsky, 1934/1962), ambos utilizan el lenguaje, de forma que los pensamientos pueden hacerse públicos si la persona lo desea. Se discutirá con más detalle la cuestión de la interacción simbólica en el Capítulo 11, pero lo que interesa aquí es que las personas pueden «compartir» sus pensamientos y experiencias, y esta capacidad es el fundamento tanto de la interacción social como de la comprensión mutua.

La postura de individualismo radical de Allport y su ataque al concepto de mente de grupo en todas sus formas, constituye los fundamentos del enfoque psicológico de la psicología social, pero también es uno de los aspectos más débiles de su libro. Después de realizar la distinción entre grupos de coparticipación y cara a cara, Allport admite que existen pocos estudios experimentales de grupos cara a cara porque el control directo de los estímulos sociales es más difícil en los grupos cara a cara. Para compensar este descuido, Allport ofrece algunas reflexiones sobre la interacción social en los grupos cara a cara. Sin embargo, su planteamiento es casi una caricatura de su propia posición individualista. Para Allport (1924) la conversación es una forma de control social:

> Existe una tendencia universal a comunicar a los demás los pensamientos o sentimientos que percibimos como importantes. Normalmente somos conscientes de que la información producirá cierta sensación, provocará risa, impresionará a nuestro interlocutor por nuestra importancia, o controlará de algún modo las reacciones de nuestros compañeros. (p. 322)

Se trata la conversación simplemente como un monólogo diseñado para impresionar, controlar o informar a las demás personas. Es una especie de combate entre dos individuos, cada uno intentando impresionar al otro con su propia importancia. Los interlocutores hablan *entre sí* pero nunca *con* el otro. El planteamiento de los problemas sociales, como el conflicto social y la explotación empresarial, también están limitados por su tendencia a tratar los problemas sociales como problemas que ocurren en los individuos.

En el lado positivo, sin embargo, Allport tuvo éxito al poner el acento en los procesos que ocurren en el individuo. Cuando Neil Miller y John Dollard volvieron a estudiar la

imitación a finales de los años 30, el planteamiento fue radicalmente diferente al de Tarde. Tarde (1890/ 1903) describía la propagación de ideas en la población, mientras que Miller y Dollard (1941) se centraron en los impulsos, la interpretación del estímulo, las respuestas encubiertas y otros procesos cognitivos que ocurren en el individuo. La tradición de la Gestalt representada por Kurt Lewin a finales de los años 30, intensificó este énfasis en los procesos psicológicos individuales y condujo en última instancia al desarrollo de la psicología social cognitiva. La psicología social cognitiva es actualmente el enfoque más importante entre los psicólogos sociales psicológicos, y por tanto nos ocuparemos de ella en el Capítulo 10.

Para bien o para mal, la insistencia de Allport en la experimentación y su enfoque individual tuvieron un efecto profundo en la psicología social contemporánea. Sin embargo, su impacto no fue inmediato. En la década de los 30, los nuevos estudios de antropología y de psicoanálisis centraron la atención sobre los aspectos sociales del desarrollo de la personalidad y la Gran Depresión estimuló el interés por el estudio psicológico de los problemas sociales. En estas dos áreas, el estudio experimental de los individuos en situaciones controladas de laboratorio tuvo un uso limitado. Durante la II Guerra Mundial, la investigación pionera de Kurt Lewin sobre dinámica de grupos distrajo la atención del estudio del individuo hacia el estudio experimental de los grupos. Sin embargo, cuando el estudio de la personalidad comenzó a evolucionar como un área distinta y el interés en la dinámica de grupos comenzó a disminuir por los años 50, el estudio experimental de los individuos comenzó a crecer. La obsesión por la medida de la conducta individual y el uso de la experimentación que Allport comenzó, se convirtieron en las características dominantes de la psicología social psicológica de los años 60.

Tampoco hay que olvidar la influencia personal de Allport. Planificó y dirigió el primer programa de doctorado en psicología social de América y contribuyó a la formación de ilustres psicólogos sociales, como por ejemplo Daniel Katz (1903-). La influencia mutua entre Floyd Allport y su hermano Gordon Allport es uno de los raros casos de colaboración entre hermanos en la misma área general. Pocos psicólogos sociales adoptaron la postura radical de Allport sin alguna modificación; él mismo modificó su planteamiento cuando se hizo mayor. Pero al adoptar un punto de vista radical, ayudó a construir las tendencias dominantes del enfoque psicológico hacia la psicología social. Tal y como sus biógrafos plantearon en los años 60, la voz que «gritaba en el desierto» en 1924 ha «demostrado ser la voz del líder y del profeta» (Katz y Kahn, 1966, p. 68).

NOTAS

1. Esto se contradice directamente con Durkheim (1897/1964), que defendió que «No vemos ninguna objeción en pensar en la sociología como una variedad de la psicología, si añadimos cuidadosamente que la psicología social tiene sus propias leyes que no son las de la psicología individual» (p. 312). Para Durkheim, no existe ningún punto exacto donde el individuo termina y comienza la sociedad.

2. Este lado inconsciente de la «personalidad colectiva» no debe confundirse con el concepto más místico de Carl Jung del «inconsciente colectivo», fundamentado en arquetipos y en memorias raciales.

PARTE II

LA PSICOLOGÍA SOCIAL EN EL CONTEXTO DE LA DEPRESIÓN Y DE LA II GUERRA MUNDIAL (1930-1945)

6. SOCIALIZACIÓN Y DESARROLLO DE PERSONALIDAD

Aunque la investigación experimental continuó aumentando a lo largo de los años 30, el conflicto entre psicología y sociología disminuyó temporalmente por la aparición de dos nuevas disciplinas, el psicoanálisis y la antropología cultural, y por la atención general hacia el estudio psicológico de los problemas sociales provocados por la Gran Depresión. La ruina del mercado de 1929 y la consiguiente depresión determinó un cambio radical en las tendencias culturales e intelectuales y un cambio de signo en el enfoque conservador hacia el individuo, que fue característico en los años 20. Los psicólogos sociales, al igual que otros científicos sociales, fueron profundamente conscientes del impacto del ambiente en la depresión y comenzaron de nuevo a buscar las causas de la conducta dentro del contexto social general. El desarrollo de la psicología social en los años 30 reflejó una mezcla de ideales progresistas comunes en América antes de la I Guerra Mundial y las nuevas tendencias importadas de Europa, como el marxismo y el psicoanálisis.

Sin embargo, el conocimiento anterior continuó orientando gran parte de la investigación y proporcionaba además una continuidad básica, al margen del cambio radical de intereses. Resulta irónico que el énfasis de Floyd Allport en el individuo condujo a lo que Boring (1950) denominó «una invasión de la 'psicología general' por la 'psicología social'» (p. 748). Los psicólogos sociales comenzaron a examinar como los procesos psicológicos individuales, como el aprendizaje, la percepción y la memoria, estaban configurados por las condiciones sociales, y empezaron a estudiar los efectos a largo plazo del ambiente social sobre el carácter y la personalidad de un individuo. Kimball

Young (1930), por ejemplo, en uno de los primeros textos escritos durante este período, dijo que «la psicología social se preocupa por la personalidad en la medida en que actúa en un mundo de otras personalidades» (p. vii). Los años 30 fueron una época donde el estudio de la personalidad y de la psicología social estaban inseparablemente unidos, y la persona más responsable de este cambio fue Sigmund Freud.

El estudio de la personalidad no comenzó en los años 30. Floyd Allport (1924) ya mencionaba la contribución de Freud a la psicología como un campo importante que merecía un especial reconocimiento y dedicó dos capítulos a la personalidad y a su medida. Bernard (1926) y Ewer (1929) trataron también el concepto de personalidad y además incluían material suplementario sobre psicología anormal. Por la misma época, Gardner y Louise Murphy (1931) presentaron el primer texto de psicología social experimental, donde casi la mitad del libro estaba dedicado a la socialización y al desarrollo de personalidad, y este interés creciente continuó a lo largo de los años 30.

La estrecha asociación entre personalidad, psicología social y psicología anormal también se reflejó en los años 20 por la aparición del *Journal of Abnormal and Social Psychology*. Morton Prince quien, como Freud, había estudiado con Charcot en París, publicaba la revista desde 1906 bajo el título de *Journal of Abnormal Psychology* y le había pedido a Freud que contribuyese con un artículo en el primer número (Jones, 1957). Ernest Jones, amigo y biógrafo de Freud, fue «Assistant Editor for the British Isles», y la revista fue uno de los pocos canales de difusión de las ideas psicoanalíticas en América. Entre 1911 y 1912, Prince estuvo amenazado de procesamiento por la policía de Boston por publicar «obscenidades». En 1921 la revista se amplió para incluir psicología social y se dividió en 1965 en el *Journal of Abnormal Psychology* y el *Journal of Personality and Social Psychology*, porque el número de artículos excedía la capacidad de una sola revista.

El impacto de Freud en la cultura americana se manifestó en dos oleadas diferentes (Burnham, 1978). El primer impacto coincidió con la reforma progresista y con nuevos planteamientos sobre el lugar que deben ocupar los niños y la sexualidad en la sociedad americana. En este período, los médicos, como Prince, fueron los que divulgaron principalmente las ideas de Freud. La segunda oleada se produjo junto con la sociedad burocrática que emergía en los años 30 y en la época posterior a la II Guerra Mundial. En estos períodos, América ayudó a cubrir las necesidades de una gran cantidad de personas que sufrían los rigores sociales de la Gran Depresión y de la misma guerra. La influencia de Freud sobre la psicología social fue especialmente notable en esta segunda oleada. En los años 30, Freud fue el sexto autor más citado entre los autores de manuales de psicología (ver Tabla 1.1). Entre los sociólogos, la influencia de Freud parece que se retrasó un poco. No fue muy citado en los años 30, pero alcanzó el octavo lugar en el período de postguerra, se convirtió en la persona más citada de los 60, alcanzó el tercer lugar en los 70 y estaba en el undécimo lugar en los 80. Freud es una de las pocas personas que ha tenido un impacto persistente tanto en psicología social psicológica como en la sociológica, aunque este impacto se ha debilitado mucho en años recientes[1].

SIGMUND FREUD

Sigmund Freud (1856-1939) escribió cuatro libros especialmente dedicados a la psicología social, *Totem and Taboo* (1913/1955), *Group Psychology and the Analysis of the Ego* (1921/1955), *The Future of an Illusion* (1927/1961) y *Civilization and its Discontents* (1930/1961), pero sería un grave error limitar la discusión a estos cuatro trabajos. La verdad es que la teoría de Freud es social en casi todos sus aspectos. El ego y el superego se desarrollan a causa de la necesidad creciente del niño para tratar con la realidad, y esta realidad es principalmente realidad social —es decir, otras personas. Las restricciones impuestas por otros ayudan a configurar el inconsciente. El paso o la fijación en una de las etapas psicosexuales está determinado por las reacciones de los

padres. El carácter completo, según Freud, se basa en una combinación de las diferencias genéticas y del trato de los padres en los primeros cinco años de vida.

Nadie fue más claramente consciente de la estrecha relación entre psicología individual y social que Freud mismo. En *Group Psychology* (1921/1955) escribe:

> El contraste entre psicología individual y psicología social o de grupo, que a primera vista puede parecer llena de significado, pierde una gran parte de su agudeza cuando se examina más de cerca. Es verdad que la psicología individual se interesa por el hombre individual y explora los caminos por los que intenta encontrar satisfacción a sus impulsos instintivos; pero sólo raramente y bajo ciertas condiciones excepcionales está la psicología individual en posición de despreciar las relaciones de los individuos entre sí. En la vida mental del individuo está implicada invariablemente algún otro, como modelo, como objeto, como ayudante, como oponente; y así la psicología individual más primitiva, en este amplio pero totalmente justificado sentido de las palabras, también es al mismo tiempo psicología social. (p. 1)

La I Guerra Mundial y sus consecuencias tuvieron un profundo efecto sobre la teoría psicoanalítica de Freud (L. Hoffman, 1981). El impacto de la guerra y los acontecimientos políticos posteriores fueron influencias importantes para alejar a Freud de su primer enfoque sobre los determinantes biológicos y el conflicto intrapsíquico. Comenzó a interesarse más por la realidad social externa. Esto se manifestó en diversos aspectos nuevos de la teoría de Freud, incluyendo la noción de un impulso destructivo innato, el tratamiento del superego y los mecanismos de la psicología social. Como la teoría de Freud es implícitamente social en todos sus aspectos, discutiremos primero las características generales de su teoría, antes de volver al trabajo de Freud sobre la psicología social y la cultura.

Concepto del Inconsciente en Freud

Freud no inventó el concepto de inconsciente. Whyte (1960) realizó una revisión del concepto de inconsciente antes de Freud y sugiere que el término «inconsciente» se utilizó en inglés al menos siglo y medio antes de que Freud comenzara su trabajar. El concepto general parece haber pasado por tres períodos históricos. Antes de 1700, parece que había un vago reconocimiento de que más allá de los procesos conscientes, como el pensamiento y la imaginación, existían otros procesos no disponibles para la conciencia. En los años 1700, el inconsciente se entendía como asiento vital de la pasión y como fuente de inspiración para el arte y el pensamiento creativo. Durante los años de 1800, se produjo el creciente reconocimiento de que el inconsciente jugaba cierto papel en las conductas patológicas, como en la histeria, la epilepsia y los sueños.

Por 1868, esta literatura era suficientemente amplia como para que Ernst von Hartmann (1842-1906) decidiera reunirla en un extenso trabajo, *Philosophy of the Unconscious*. Este trabajo tuvo nueve ediciones en Alemania antes de 1882. Fue traducido al francés en 1877 y al inglés en 1884. La edición inglesa tiene 1100 páginas y contiene 26 subtemas junto con una amplia revisión de la literatura. Por los años 1870, el concepto del inconsciente era común, no sólo en ciencia y literatura sino también en las conversaciones dentro de la sociedad culta.

Prácticamente todos los conceptos centrales de Freud —el inconsciente, la sexualidad infantil, los orígenes sexuales de la neurosis y, posiblemente, la represión misma— pueden encontrarse en alguna parte de la literatura científica previa (ver Sulloway, 1979). Pero estaban dispersos como los fragmentos de un hilo en una mesa. Lo que Freud realizó fue una gran síntesis que tejía los trozos separados en una teoría unificada. Asociando el concepto de inconsciente con la noción de represión sexual, Freud mostró que, lejos de ser una parte muy pequeña de la mente, el inconsciente contenía la mayor parte de las urgencias vitales de una persona y una gran parte de la personalidad. Los contenidos del inconsciente se mantienen inconscientes a través de diversos mecanismos de defensa, como la represión, la proyección y la racionalización, que

tampoco son conscientes para la persona. Aunque la formulación primitiva de Freud hacía equivalente el inconsciente con la represión, posteriormente expresó la opinión de que todos los procesos mentales comienzan inconscientemente y algunos atraviesan la barrera y llegan a hacerse conscientes.

Esta formulación posterior es un avance considerable, porque cambia la cuestión sobre cómo las personas pueden ser inconscientes de ciertas cosas y plantea ahora, en primer lugar, cómo llegan a ser conscientes. La respuesta de Freud era que las personas llegan a ser conscientes a través del uso del lenguaje, etiquetando y describiendo su experiencia. La mayor parte del carácter de una persona se adquiere antes de que tenga un buen dominio del lenguaje. Esta es una de las razones por lo que las personas pueden recordar muy poco de su primera infancia.

En la vida posterior, normalmente tenemos tendencia a pensar y a recordar experiencias agradables, pero ignoramos las desagradables en la medida en que podemos. Una persona que tiene una relación difícil, por ejemplo, puede buscar y reconocer signos de afecto pero eliminar los signos de rechazo y, por tanto, engañarse sobre las intenciones del que ama. Esta es la razón por la que los amantes rechazados se sorprenden con frecuencia cuando se deshace finalmente una relación. Para Freud, las personas sólo llegan a ser conscientes cuando piensan sobre lo que está ocurriendo. La experiencia sin nombre se escapa simplemente a la conciencia. Desarrolló el método de «asociación libre»[2], donde los pacientes describen todas y cada una de las cosas que pasan por su mente, de forma que hablan de aspectos de sus vidas a los que nunca se habían enfrentado.

Freud veía su descripción del inconsciente como uno de los tres ataques a la presuntuosa autoimagen de la humanidad. El primero, realizado por Copérnico, sacó al hombre del centro del universo. El segundo, planteado por Darwin, lo apartó de su lugar especial en la naturaleza. El tercero, la descripción de Freud del inconsciente, destruyó la creencia de que el centro de la personalidad es un ego consciente o una mente informada sobre todo lo que está sucediendo y capaz de tomar decisiones racionales mediante la elección libre de alternativas adecuadamente valoradas. Freud no negó el concepto de libre albedrío. Simplemente mostró lo raro y difícil que es obtenerlo. Al plantear que la mente consciente es sólo un fragmento pequeño y engañoso de la mente como un todo, Freud cambió la forma de pensar sobre nosotros mismos y sobre los demás.

Teoría de la Personalidad de Freud

Freud hizo algo más que desarrollar el concepto de inconsciente. También utilizó la técnica de asociación libre para explorar la personalidad y proporcionó la primera teoría amplia sobre su desarrollo y estructura. Para Freud, la personalidad está compuesta de tres componentes básicos —el id, el ego y el superego. El *id* es el componente original e incluye los instintos básicos y los impulsos biológicos. La teoría de los instintos de Freud sufrió diversas modificaciones a lo largo de su vida. Freud (1915/1957) postuló inicialmente dos tipos de instintos: (1) los *instintos del ego*, tales como el hambre y la sed, dirigidos hacia la autoconservación; y (2) los *instintos sexuales*, ampliamente definidos, orientados a la conservación de la especie. Aunque los instintos del ego funcionan de forma similar al impulso sexual, tienen que ser gratificados si la persona quiere sobrevivir y por tanto sólo pueden negarse hasta un determinado límite. Las personas hambrientas están a menudo ensimismadas en pensamientos sobre alimentos. Notan los indicios alimenticios y los olores de una forma que otros ignoran, y sus sueños pueden estar repletos de imágenes de alimentos. Pero al final comerán y por tanto sólo en raras ocasiones (como en el caso de la anorexia nerviosa) estará el hambre relacionada con problemas psicológicos.

Posteriormente Freud combinó los instintos del ego con los sexuales en un instinto de vida más general y postuló un «instinto de muerte» como contrapartida. El concepto de instinto de muerte de Freud apareció en 1920, dos años después del final de la

I Guerra Mundial. La violencia y destrucción continuada de la guerra sugerían la necesidad de plantear unas tendencias destructivas innatas de la humanidad (L. Hoffman, 1981). Puesto que el instinto de muerte no puede realizarse sin autodestrucción, con frecuencia se proyecta hacia el exterior en forma de agresión. La guerra misma es una forma radical de esta proyección. La agresión, para Freud, se origina en el individuo y debe ser periódicamente liberada, ya sea directa o indirectamente. En una etapa posterior de su vida, Freud llegó a ser muy pesimista sobre la posibilidad de reducir la agresión en nuestra sociedad y pensó que lo mejor que se podía hacer era dirigirla hacia formas más constructivas.

Freud planteó sus ideas sobre el instinto de muerte como una reflexión provisional en *Beyond the Pleasure Principle* (1920/1953), pero más adelante las aceptó plenamente. Afortunadamente (o desgraciadamente), no se puede decir lo mismo de otros psicoanalistas. Ernst Jones (1957) dijo que este era un aspecto de la teoría de Freud sobre la que él y Freud discrepaban por completo. Llegó a decir que de los aproximadamente 50 trabajos dedicados a este tema en las primeras tres décadas después de su introducción, solo la mitad lo apoyaban en los años 20, un tercio en los años 30 y ninguno en los 40. William McDougall (1936), que en términos generales sentía simpatía por el psicoanálisis, describió el instinto de muerte como «el más extraño monstruo de toda la galería de monstruos [de Freud]» (p. 96).

El *superego* está compuesto de valores sociales interiorizados que se adquieren a través de la identificación con los padres. Puesto que todos los padres son diferentes, los niños desarrollan valores que son únicos bajo muchos aspectos. El problema con el superego es que se adquiere pronto, antes de que una persona tenga la capacidad de evaluar estos valores y elegirlos reflexivamente. Las personas, por tanto, adquieren algunos supuestos erróneos y con frecuencia conflictivos que desarrollan cuando son adultos. En una sociedad cambiante el superego también es responsable de cierto tipo de «retraso cultural», donde los adultos se relacionan con sus sociedades como si fueran las sociedades de su infancia. Freud pensaba que una parte importante del superego era inconsciente y que esta parte reprimida era más rigurosa que la parte que se conoce conscientemente.

En la teoría de Freud, un instinto es un impulso más que una conducta predeterminada. Puede ser desplazado, pospuesto o hasta suprimido. El impulso sexual fue de primera importancia porque su represión era un problema frecuente en sus pacientes. La sexualidad reprimida hacía que las personas sufriesen porque debían controlar sus pensamientos al igual que su conducta, y las necesidades sexuales ignoradas son con frecuencia impulsadas al inconsciente, donde pueden originar problemas psicológicos. Una de las tesis centrales de Freud es que la sociedad fuerza a las personas a suprimir impulsos humanos básicos, como el sexo y la agresión, de forma que tienen que encontrar expresión en formas indirectas y con frecuencia distorsionadas. Inicialmente, creyó que *todas* las neurosis estaban asociadas en última instancia a alguna forma de represión sexual.

Se puede concebir al *ego* como el mediador entre el id y el superego —que intenta componer las exigencias del id dentro de las limitaciones impuestas por el superego y por la sociedad exterior. El ego es el único aspecto racional de la personalidad, pero también contiene mecanismos inconscientes de defensa diseñados para proteger a la persona de una ansiedad excesiva. Se acepta con frecuencia que el superego se adquiere socialmente a través de la identificación, pero lo que raramente se subraya es que el ego también es un producto social. Se forma y se modifica cuando las personas intentan adaptarse a las exigencias impuestas por el superego y por otras personas. Desde el punto de vista freudiano, los individuos son sociales no sólo porque reaccionan a los demás, sino a causa de que llevan la sociedad dentro de sí mismos en forma de ego y de superego.

Sin embargo, la socialización nunca tiene pleno éxito y nadie está plenamente asimilado a la sociedad. El id continúa forcejeando para defenderse a sí mismo, y cuando no lo consigue la frustración puede conducir a la hostilidad y a la agresión o a diversos

tipos de conducta antisocial. Cuando la persona no puede liberar la agresión, la hostilidad puede volverse hacia adentro y tomar la forma de masoquismo o producir síntomas neuróticos.

Etapas Psicosexuales

Freud creía que la personalidad de un individuo se adquiere muy pronto en la vida, a lo largo del transcurso o de la fijación de las etapas psicosexuales. Cada etapa se centra en una zona o región particular del cuerpo. La *etapa oral* se produce en el primer año y se centra en la boca. Los niños no chupan para alimentarse sino por el placer que les produce. Se lleva a la boca todas las cosas que puede; el niño explora oralmente el ambiente. Si la necesidad de alimento lo encuentra fiable, el niño llegará a percibir al mundo y a las demás personas como dignas de confianza. Si las necesidades del niño son caprichosas o no se relacionan con las exigencias, llegará a percibir el mundo inseguro e insensible a sus necesidades. La razón por la que esta etapa es tan importante es porque constituye la *primera* forma de contacto social del niño y configura las expectativas que el niño trasladará a otras relaciones.

La *etapa anal* se produce en el segundo año y se centra en la educación higiénica. Este entrenamiento es la primera experiencia del niño con el autocontrol. La educación higiénica estricta, según Freud, conduce a un excesivo autocontrol y produce una personalidad metódica y compulsiva. Aunque esta formación no parece central para el desarrollo de la personalidad, la rigidez en esas pautas a menudo va acompañada con rigidez en otras áreas, y el entrenamiento puede por tanto servir como un predictor general de la conducta. Lo que convierte en importante a esta etapa no es que exista un acontecimiento traumático aislado, sino numerosos incidentes pequeños que configuran las expectativas y dejan una impresión. Un niño llevado con rigidez es simplemente diferente —más inhibido y más autocontrolado— que otro educado de una manera más indulgente.

La *etapa fálica* es la más explícitamente social y la más plenamente descrita por Freud. Freud denominó a este período la etapa fálica porque pensaba que la concepción del niño sobre las diferencias sexuales en este período se basaba en la presencia o ausencia de un pene más que en el reconocimiento de dos sistemas reproductivos diferentes. Los niños en esta etapa descubren y llegan a estar obsesionados con las diferencias sexuales. Desean saber si las personas y hasta los animales que ellos conocen son machos o hembras. Adjudican sexo a los animales disecados y hasta a las caricaturas. Todavía más, descubren que la mayoría de las personas están emparejadas —mamá y papá, abuelo y abuela, Minnie y Mickey Mouse— y seleccionan un compañero para ellos mismos dentro de las limitaciones disponibles. No es sorprendente que en muchos casos chicos y chicas «se enamoren» de sus padres del sexo opuesto y hablen abiertamente de matrimonio. La imposibilidad de esta elección les provoca sorpresa y la abandonan, pero las personas seleccionan con frecuencia compañeros en su vida posterior que se parecen en cierta medida al padre del sexo opuesto. Esta etapa también se caracteriza en la mayoría de los casos por una identificación con el padre de mismo sexo y la consiguiente adquisición de papeles y diferencias sexuales.

La etapa fálica va seguida por un período de latencia en la que el impulso sexual está más o menos dormido. Los impulsos infantiles no cesan durante la latencia; su energía simplemente se desvía de los impulsos sexuales y se dirige hacia otras cosas. A esto le sigue la *etapa genital*, durante la pubertad, donde el impulso sexual regresa con pasión. Estos impulsos pueden ahora generalizarse al cuerpo como un todo y apartarse de sí mismo hacia un objeto externo. Freud pensó que los problemas psicológicos surgen cuando una persona llega a estar fijada o a regresar a una de las etapas infantiles psicosexuales. Tales individuos nunca se desarrollan. Permanecen dependientes, exageradamente autocontrolados o incapaces de romper el lazo que los liga a sus

padres. Para Freud, la estructura de la familia es el prototipo de todas las relaciones posteriores.

Trabajos Antropológicos de Freud

Ninguna explicación socio-psicológica de la influencia de Freud estaría completa sin una breve mención de su trabajo sobre cultura y psicología social. Ernst Jones (1957) señaló que Freud tiene un lado especulativo en su personalidad que mantuvo firmemente controlado en sus primeros trabajos, pero que libera ampliamente con la edad. Una cosa que impresiona en los primeros trabajos de Freud, por ejemplo en *The Interpretation of Dreams* (1900/1953) o en *The Psychopathology of Everyday Life* (1904/1953), es el volumen del material clínico que Freud maneja en sus planteamientos. En este aspecto, Freud era parecido a Darwin. Su respuesta a las críticas era reunir más pruebas. En sus trabajos antropológicos, por el contrario, Freud llega a grandes conclusiones desde unas cuantas premisas básicas. Su mente se remonta a regiones donde el psicoanálisis nunca había penetrado.

Totem and Taboo (1913/1955) fue la primera excursión de Freud en la antropología. En este trabajo investiga la religión y el tabú del incesto como un crimen primigenio que ocurrió en los albores de la civilización. Freud tomó de Darwin la idea de que la humanidad comenzó viviendo en hordas primitivas de forma similar al simio moderno, dominado por un padre único con una o más esposas y sus hijos. Las fuertes restricciones sexuales impuestas a los hijos y a sus rivales provocaron que se unieran en una banda y mataran al padre. Los hijos estaban resentidos con el padre porque entorpecía sus necesidades sexuales y sus deseos de poder, pero le amaban y admiraban al mismo tiempo y, por tanto, experimentaban un fuerte sentimiento de culpabilidad. Con el paso del tiempo, la admiración que sentían superó a su hostilidad y deificaron al padre renunciando al incesto.

La deificación del padre se explica en términos psicoanalíticos y puede entenderse como una parte de un proceso más general. Cuando muere alguien querido, con frecuencia experimentamos un cierto sentido de culpa basado en el sentimiento de que podríamos haberlo ayudado más cuando vivía. Según Freud, este «reproche obsesivo» se debe a la ambivalencia que existe en cualquier relación, donde coexisten amor y hostilidad. La hostilidad se proyecta sobre la persona después de su muerte, y continúa persiguiéndonos durante cierto tiempo. Esta es la razón por la que los espíritus de los muertos son casi siempre malignos. La noción de espíritus malignos posibilita separar el cuerpo y el alma, y también imaginar una vida después de la muerte. La siguiente etapa es el *animismo*. Se atribuye un alma o espíritu a otros animales y hasta a los elementos naturales. El animismo hace surgir la hechicería, el arte de influir en los espíritus y en la práctica una posición especial dentro de la tribu al dedicarse a esta profesión. Para Freud, los demonios y los espíritus son simplemente la proyección de los sentimientos ambivalentes primitivos de las personas.

El padre asesinado se convierte en el prototipo de dios todopoderoso. El tótem es normalmente un animal que simboliza al padre y a la tribu, a la que mantiene unida; mientras que los tabúes impiden el incesto y apaciguan los espíritus de los muertos. Más allá de cada tabú existe un fuerte impulso hacia lo que está prohibido. Aquellos que rompen un tabú se convierten ellos mismos en tabú, porque son envidiados y llegan a ser «contagiosos», en la medida en que su ejemplo no es castigado, incita a la imitación. El que se resiste a la tentación de matar al padre puede convertirse en un aliado poderoso. Ahora es posible controlar las fuerzas de la naturaleza y hasta a la muerte misma, apelando a esta autoridad mediante oraciones y rituales.

El segundo trabajo de Freud, *Group Psychology and the Analysis of the Ego* (1921/1955) no es, en sentido estricto, un trabajo antropológico. Es un intento de aplicar el psicoanálisis a la psicología social. Mientras que los escritores anteriores, como Tarde y Le Bon, habían discutido la imitación y la sugestión de forma general, Freud trató con bastante detalle cómo y por qué ocurre la imitación. Realizó un paralelismo

entre los grupos y la familia. Los hijos desean tener en exclusiva el afecto de sus padres, pero estos tienen que compartir su atención cuando nacen nuevos niños. Los hijos tienen que suprimir sus celos para obtener una distribución equitativa e imparcial del amor.

Las personas dentro de una muchedumbre reaccionan de forma parecida. Buscan la autoridad en un líder poderoso, al que ven como una figura paterna. Los líderes tienden a ser individuos obsesivos con una tenacidad y sentido de misión que los convierte en hombres de acción. La idealización del líder es similar a la del padre o a la que ocurre durante el enamoramiento. Los seguidores proyectan en el líder carismático fuerzas y cualidades que posiblemente no tienen. Los sentimientos sociales, o el espíritu de cuerpo, se basan en la renuncia a la hostilidad mutua y a una identificación mutua entre los miembros del grupo. Un grupo primario está compuesto por una serie de individuos que han tomado a la misma persona (el líder) como su ideal y, en virtud de tener un ideal común, se identifican entre sí. Para Freud (1921/1955), «la justicia social significa negarnos muchas cosas de forma que los demás tengan que hacer lo mismo» (p. 53).

Freud volvió de nuevo al problema de la religión en *The Future of an Illusion* (1927/1961). Desde un punto de vista superficial, parece que la cultura es algo impuesto sobre una mayoría reticente por una minoría que mantiene el imperio del poder, pero todas las sociedades se fundamentan en el trabajo obligatorio y en la anulación de los instintos. Freud pensaba que la mayoría de los individuos son perezosos, sin afición al trabajo y reacios a renunciar a los instintos. Aceptan la cultura para conseguir sus necesidades cotidianas y evitar las fuerzas de la naturaleza, pero al mismo tiempo tienen resentimiento. Algunos problemas no son inherentes a la cultura misma sino que se deben a las imperfecciones de las sociedades existentes. Aunque se han realizado progresos importantes en tecnología y en ciencias naturales, existe menos avance en la regulación de los asuntos humanos. Las desigualdades en el poder y en las riquezas provocan hostilidad entre los que contribuyen con su trabajo pero reciben poco a cambio. Según Freud (1927/1961), «Una cultura que permite la insatisfacción y que empuja a la rebelión a muchos de sus miembros no tiene probabilidades de continuar existiendo, ni tampoco se lo merece» (p. 21).

Bajo estas condiciones, la religión tiene tres funciones primarias. Reduce el miedo a la naturaleza, reconcilia con la crueldad del destino y de la muerte, y nos recompensa de las injusticias sufridas en este mundo. Según Freud, sin embargo, no ha tenido éxito en hacer a las personas más felices, más adaptadas o más civilizadas. Freud considera a la religión como una forma de neurosis infantil, donde los rituales y la repetición destruyen la vida de los individuos y los aparta de la realidad. Sería mucho mejor reconocer la cultura como un producto humano en lugar de atribuirla a fuentes sobrenaturales. De esta forma se podrían analizar y mejorar las leyes y las normas.

La autoridad final debería ser la ciencia. Las transformaciones realizadas por la ciencia son lentas y graduales, pero pueden ser comprobadas y verificadas. Una ley que se concibió en una ocasión como universalmente válida, aparece luego como un caso especial de una ley más general o se limita su alcance por otra ley descubierta posteriormente. Un acercamiento burdo a la verdad se sustituye por una aproximación más exacta, que más adelante se puede volver a cuestionar. Aunque en general es pesimista sobre la idea de que la ciencia llegue a sustituir a la religión en la mayoría de las personas, Freud terminó diciendo, «No, la ciencia no es una ilusión. Pero sería una ilusión suponer que podríamos obtener en cualquier otra parte lo que ella no puede darnos» (p. 98).

En *Civilization and its Discontents* (1930/1961) desarrolla su conclusión sobre el tema de que la sociedad se fundamenta en la anulación de los instintos. Una tolerancia sin límites de cada necesidad es una tentación imposible, porque pone al placer por encima de la prudencia y pronto provoca el castigo. Las personas tienen que controlar sus necesidades sexuales y agresivas para poder vivir juntos. La frustración es una consecuencia inevitable de la vida en grupo. Reprimiendo los instintos, la civilización

desarrolla características como la limpieza, el orden y la competición, que hacen posible el progreso.

Las personas tienen un número limitado de formas de enfrentarse con sus frustraciones. El enfoque que tiene más éxito es la *sublimación*, donde los instintos son desplazados y se expresan de una forma socialmente deseable, como por ejemplo el trabajo. Pero esto requiere dotes especiales sólo accesibles a unos pocos. El trabajo es especialmente satisfactorio cuando se elige libremente, puesto que permite a las personas expresar sus capacidades e impulsos especiales, pero no es muy apreciado por las personas en general, puesto que la gran mayoría de individuos trabajan sólo por la urgencia de la necesidad. Una segunda estrategia consiste escaparse a través de la *intoxicación*. Otra alternativa es el *amor*, pero el amor también es una de las mayores fuentes de dolor. Unos cuantos pueden escapar al dolor de la separación desplazando el amor hacia la humanidad, pero Freud pensaba que esto diluía la experiencia y que la humanidad no se lo merecía. Por tanto, estamos atrapados en una trampa sin salida. La civilización es necesaria para satisfacer las necesidades, pero también es una fuente de frustración. Sin embargo, las sociedades difieren en la cantidad y tipo de restricciones que imponen. Las sociedades más represivas prohíben las intenciones al igual que los hechos. Las tentaciones aumentan a causa de la constante frustración y los miembros más virtuosos de estas sociedades también son los más severos en sus autoinculpaciones.

Discutiremos más adelante algunos de los problemas relacionados con el trabajo de Freud, pero la crítica más seria es que explica la cultura a través de procesos psicológicos individuales y tiende a exagerar su universalidad. Según Bronislaw Malinowski (1929), Freud equiparó la «horda primitiva... con todos los sesgos, inadaptaciones y malos temperamentos de la familia europea de clase media... suelta en una jungla prehistórica que está llena de rebeliones en una hipótesis muy atractiva pero fantástica» (p. 146). La concepción de Freud sobre la familia suponía que la autoridad patriarcal era la única fuente de cohesión social (L. Hoffman, 1987). El poder paternal estaba continuamente amenazado por una rebelión de adolescentes que resulta destructiva y poco afortunada. Su perspectiva supone que tales procesos son universales y manifiesta un fuerte conservadurismo de base.

El planteamiento de Freud sobre la personalidad cambió con el tiempo. Sus primeros trabajos destacaban el id y subrayaban la importancia de los impulsos biológicos, después prestó más atención al ego y a diversos mecanismos de defensa, y al final realizó un estudio más detallado del superego, que fue el objetivo de sus últimos trabajos sin completar (Moscovici, 1981/1985). Si Freud hubiese vivido para terminar su trabajo sobre el superego, su trabajo podría haber alcanzado un mayor equilibrio entre las fuerzas de la naturaleza y de la cultura, pero puesto que no lo hizo, esta tarea quedó para otros.

América reaccionó de forma compleja ante las ideas de Freud, desde la aceptación entusiasta hasta la hostilidad abierta. La gran mayoría de americanos informados tuvo un interés genuino en la teoría de Freud y quisieron escucharla con justicia antes de pasar a un juicio definitivo. Esta fue la respuesta que esperaba Freud cuando llegó a América. Las conferencias de Freud en la Clark University en 1909 resumiendo su trabajo anterior reunió a muchos de los psicólogos eminentes de América y marcó el comienzo de un fuerte interés del público.

Entre los críticos de las conferencias estaba Edward Bradford Titchener, uno de los fundadores de la psicología americana y un fuerte defensor de los procedimientos experimentales utilizados en la introspección, que rechazó el psicoanálisis como una «cura de almas» no científica. Las opiniones de Titchener fueron compartidas por algunos psicólogos académicos que estaban intentando alcanzar la credibilidad científica de la psicología y a quienes se les presentaban diversas teorías del inconsciente junto con las discutibles ideas y prácticas de la fe curativa, la hipnosis y el misticismo. Knight Dunlap comenzó una campaña contra el psicoanálisis en 1912, argumentando que sus métodos eran «anecdóticos» y que sus practicantes eran místicos «humanitarios»,

reacios a seguir las normas rigurosas de la ciencia experimental. También criticó a Freud por poner demasiado énfasis en la motivación sexual, especialmente en la primera infancia. John B. Watson dijo que la descripción de Freud de los procesos inconscientes podría reducirse a simples términos fácticos, como los hábitos, y en última instancia investigarlos en la estructura y función del cerebro (Hale, 1971).

Freud también tuvo defensores. Recibió bastante apoyo de G. Stanley Hall, que organizó la conferencia de la Clark University, y de William James. Aunque tanto Hall como James tenían reservas sobre la insistencia de Freud en la sexualidad, sin embargo respaldaron otros aspectos de su teoría. Otros defensores fueron Edward Bissell Holt, uno de los primeros estudiantes de James y maestro de Floyd Allport, que publicó posteriormente un trabajo que intentaba integrar el trabajo de Dewey, Watson y Freud (Holt, 1915); y, como mencionamos anteriormente, Morton Prince, que ayudó a difundir las ideas de Freud a través del *Journal of Abnormal and Social Psychology*.

Dadas las críticas de los procedimientos acientíficos y la falta de credibilidad académica del psicoanálisis, resulta irónico que en última instancia la aceptación de las ideas de Freud estuviera en su trabajo primitivo sobre neurología. Aún antes de que Freud visitara América, los neurólogos y psiquiatras estaban adoptando diversos aspectos del psicoanálisis en su investigación para una mejor comprensión y tratamiento de la enfermedad mental. Estaban cada vez más insatisfechos con el punto de vista, muy extendido por entonces, de que las causas físicas estaban detrás de todas las formas de enfermedad mental. Ciertas formas de depresión, por ejemplo, se atribuían con frecuencia lesiones en el cerebro, y los tratamientos más comunes consistían en períodos prolongados de descanso en cama. Otros desórdenes, como la histeria, no parecían tener una base física y los que la padecían eran despedidos a menudo por simuladores. La formación inicial de Freud en neurología le proporcionó respetabilidad científica entre los científicos de Viena, y de hecho su primera clientela se debía en gran medida a estas referencias. Como neuropatólogo, Freud fue famoso por sus acertados diagnósticos (Sulloway, 1979). Cuando los médicos trataban enfermos mentales y no podían encontrar ningún desorden físico subyacente, era normal enviarlos a Freud. Freud era capaz de demostrar que algunos desórdenes mentales no tenían ninguna base física y que muchos desórdenes físicos se basaban en problemas psicológicos. El desarrollo de la teoría psicoanalítica y su gradual aceptación entre los profesionales de América fue parte de una prolongada crisis científica que incluía a la psiquiatría, a la neurología y a la psicología. Las ideas de Freud desempeñaron un papel decisivo al llevar esta crisis a su punto crucial y al generar una transformación permanente, que implicaba un cambio de énfasis en las explicaciones físicas de la enfermedad mental a las explicaciones psicológicas. La teoría de Freud proporcionó un nuevo medio de integrar cuerpo y mente, en algunos casos invirtiendo la conexión causal tradicional. Esto representó una revolución silenciosa dentro de la comunidad psiquiátrica, que fue paralela a la recepción más ruidosa de Freud por el público en general.[3]

Freud tuvo muchas dificultades para construir una imagen científica adecuada para el psicoanálisis. Ayudó a crear asociaciones nacionales e internacionales para que establecieran normas y políticas, y para educar a sus miembros. La creación de la *American Psychoanalytic Association* en 1911 es una de las características clave que la distinguió de las escuelas competidoras de psicoterapia, y desde luego ayudó a desarrollar el status profesional y la credibilidad científica de la disciplina. Esto fue especialmente importante en los años 20, cuando el psicoanálisis se convirtió en una moda entre muchos intelectuales y escritores.

Al igual que otras tendencias teóricas, el psicoanálisis estaba influido por el clima cultural e intelectual de comienzos del siglo. El rápido crecimiento de las ciudades modernas como Chicago y Nueva York creó un nuevo sentido de conciencia social sobre la cultura urbana despersonalizada y altamente interdependiente. La aparición del nuevo ambiente urbano-industrial provocó nuevas presiones, que afectaron profundamente las vidas cotidianas de todos los americanos que vivían y trabajaban en las ciudades. En un sentido real, era la ansiedad asociada con la vida urbana la que creaba

la depresión, las neurosis y otros desórdenes tan característicos del siglo XX. El movimiento psicoanalítico se desarrolló como una respuesta directa a estos problemas y reflejó los valores y los ideales del movimiento progresista y, como tal, los primeros psicoanalistas tendían a ser muy optimistas sobre el futuro de América, a pesar de los problemas de la vida industrial moderna.

La asimilación del psicoanálisis siguió el mismo movimiento pendular que la psicología social, reproduciendo el movimiento de lo social a lo individual y de nuevo a lo social. El primer período reflejó el espíritu de reforma y los característicos valores colectivistas de la Era Progresista. Fue seguido por un cambio hacia un enfoque más conservador e individualista durante los años 20, y un posterior cambio que implicaba la reaparición de sentimientos reformistas y colectivistas durante los años 30, en respuesta a la Gran Depresión.

Al principio los psicoterapeutas acostumbraban a dar su propia definición de los términos freudianos y destacaron especialmente el conflicto entre el individuo y la sociedad. La interpretación de Freud en este período representó, en muchos aspectos, una inversión completa de algunas de sus ideas básicas. Los factores ambientales y culturales tenían más importancia que los biológicos, su pesimismo fue sustituido por optimismo en el futuro de la sociedad, y al margen de los ejemplos de Freud de que la ética debería mantenerse fuera del psicoanálisis, los pensadores psicoanalíticos primitivos, como por ejemplo L.E. Emerson, defendían que «'la ley de la realidad' inspiraba necesariamente a la ética y a consideraciones éticas» (Hale, 1971).

El psicoanálisis fue diseñado para resolver muchos de los conflictos internos causados por la moralidad sexualmente reprimida de comienzos de siglo. A comienzos de la década de 1890, muchos de los intelectuales destacados de la nación comenzaban a cuestionarse las principales creencias de la moral «civilizada», y algunos enrolaron a Freud en un movimiento para liberar al individuo de los viejos valores puritanos. James Mark Baldwin y G. Stanley Hall criticaron abiertamente la represión sexual de la época, que era todavía más mojigata que en la Inglaterra Victoriana. Para los americanos, el psicoanálisis ofrecía una esperanza para resolver el conflicto entre el «sí mismo» y la sociedad, creando individuos saludables y socialmente bien adaptados. Resulta un poco sorprendente que el psicoanálisis haya tenido una entrada inicial tan suave. Parecía totalmente adecuado para las condiciones sociales y culturales de la época.

En el período anterior y posterior a la I Guerra Mundial, se realizó un gran esfuerzo para informar al público en general sobre las ideas de Freud (Burnham, 1968b). Aunque los psicoanalistas profesionales de la comunidad médica no estaban implicados, la generación más joven de intelectuales utilizó la teoría de Freud en su rebelión contra la moralidad sexual represiva de la generación anterior. En 1916, Mabel Dodge Stern, la influyente dama de Greenwich Village, se sometió al psicoanálisis y comentó abiertamente sobre sus experiencias explorando los contenidos ocultos de su inconsciente. En poco tiempo el psicoanálisis se convirtió en moda entre los artistas, escritores e intelectuales, porque les ayudaba a justificar su examen de conciencia en un mundo de grandes conflictos y constantes cambios. Los intentos de divulgar a Freud y hacer sus ideas más asequibles en general para la comunidad médica y para el gran público, provocaron con frecuencia distorsiones y vulgarización de sus ideas.

Durante este período se habló mucho de Karl Marx y del bolchevismo entre los intelectuales radicales, pero salvo por unos pocos activistas entusiastas como Emma Goldman y John Reed, esto se parecía más a un coqueteo romántico que a un compromiso serio de cambio social. El interés en Freud reflejó el talante conservador e individualista de los años 20 y, como tal, el psicoanálisis se convirtió en parte del individualismo psicológico asociado a la «nueva psicología» y representó la «manía psicológica» de la década (F. Hoffman, 1945/ 1957). Se puso de moda como una especie de juego de palabras donde los términos «sexo», «complejos» e «interpretación de los sueños» tenían un significado propio. Existían «partidos freudianos» para la liberación sexual, que era un eufemismo para las fiestas íntimas.

La rápida difusión del psicoanálisis en América fue un fenómeno que Freud observó con gran interés. Pensaba que la facilidad con la que los americanos aceptaron el psicoanálisis mostraba la inexistencia de pensamiento crítico. Freud creyó que la informalidad y el eclecticismo de América era un síntoma de la falta de integridad intelectual y de disciplina científica, puesto que le parecía que los americanos llegaban con demasiada facilidad a unas verdades que otros habían luchado desesperadamente por descubrir.

La ansiedad y desesperación profunda de la próxima depresión parecía que confirmaba el pesimismo de Freud sobre el futuro de la civilización occidental. La depresión también generó un interés más serio por las implicaciones sociales de la teoría de Freud y marcó el final del interés popular por Freud como expresión del individualismo psicológico. Los escritores de los años 30 comenzaron a explorar las relaciones entre Freud y Marx, y aunque no se desarrolló ninguna síntesis clara, el debate mostraba que el péndulo había cambiado de nuevo del individuo a la sociedad. Un nuevo grupo, los neofreudianos, conducidos principalmente por psicoanalistas de origen alemán, tales como Karen Horney, Erik Erikson y Erich Fromm, comenzaron a explorar los orígenes sociales de los desórdenes de personalidad.

NEOFREUDIANOS

El desarrollo de las ideas psicoanalíticas dentro de un contexto social fue el resultado del pensamiento de dos grupos distintos: los neofreudianos y los antropólogos culturales. Los neofreudianos eran en su gran mayoría psicoanalistas que habían estudiado en Alemania y que se vieron obligados a emigrar durante los años 1930 a causa de la aparición del Nazismo. Antes de 1930, Berlín era el centro del movimiento psicoanalítico, con más analistas practicando que en cualquier otra ciudad. A principios de los años 30, Hitler comenzó la «liquidación» del movimiento psicoanalítico en Alemania, excluyendo primero a los miembros judíos y después poniendo tantas limitaciones al resto de los integrantes que fueron prácticamente forzados a dejarlo. Ernest Jones (1957) señala que esto fue uno de los escasos éxitos de Hitler, y que el conocimiento del psicoanálisis en Alemania estuvo relativamente limitado aún después de la guerra.

La mayoría de los psicoanalistas emigraron a los Estados Unidos, donde se enfrentaron a personas con problemas diferentes y realizaron revisiones de la teoría. Fromm (1970) señaló que Freud comenzó su trabajo tratando pacientes que estaban «enfermos» en el sentido convencional —muchos tenían un problema físico sin ninguna causa orgánica detectable. En América, el tratamiento psicoanalítico se extendió poco a poco a las «dificultades» de la vida —soledad, problemas matrimoniales, incapacidad para disfrutar de la vida y cosas parecidas. Los pacientes en América sufrían menos de problemas sexuales que de problemas sociales —incapacidad para hacer amigos o para adaptarse al ritmo rápido y a la movilidad social de América. Estas diferencias obligaron a los psicoanalistas a tener más en cuenta las condiciones sociales y esto llevó al desarrollo de nuevas teorías, conocidas en conjunto como neofreudianas. En este grupo estaban Karen Horney, Erik Erikson, Harry Stack Sullivan y Erich Fromm. Discutiremos la contribución de Fromm en el Capítulo 8, de forma que ahora nos limitaremos a Horney, Erikson y Sullivan.

Karen Horney (1885-1952)

Karen Horney fue una de las primeras psicoanalistas que interpretaron las ideas de Freud dentro de un contexto social. Nació cerca de Hamburgo, Alemania. Su padre era un duro e impresionante capitán noruego de la marina, cuyas frecuentes ausencias del hogar probablemente constituyen el escenario para su teoría de la ansiedad social. Recibió su título de medicina en la Universidad de Berlín y estudió psicoanálisis en el Instituto Psicoanalítico de Berlín con Karl Abraham y Hanns Sachs. Llegó a Estados Unidos en 1934.

La teoría de Horney se diferencia de la de Freud en diversos aspectos. Criticó las ideas de Freud sobre las mujeres y fue más optimista sobre la posibilidad de autoanálisis, pero la diferencia principal era su convicción de que la ansiedad era principalmente social y debida al conflicto entre la necesidad de ser amado y el miedo al rechazo. Este conflicto es más o menos universal, pero es más pronunciado en la sociedad americana y entre los individuos que han sido rechazados cuando eran niños. Este conflicto se resuelve de una de las tres formas siguientes —acercándose a los demás, enfrentándose a ellos o alejándose de ellos (Horney, 1945).

Estas tres tendencias generales pueden dividirse en diez estrategias específicas de afrontamiento que, cuando se exageran, se convierten en *necesidades neuróticas* (1942). Acercarse a los demás puede tener dos formas —la necesidad exagerada de afecto y aprobación, y la necesidad de un compañero dominante. En el primer caso, la persona debe ser amada por todos. Se hacen amables y esperan ser tratados de forma amistosa. Si están conduciendo y el operario de la estación de servicio no les atiende a su gusto, se sentirán deprimidos y alicaídos el resto del día. Las personas que usan la segunda estrategia pueden aceptar el rechazo en la medida en que tengan el amor de un compañero. Ponen todos los huevos en la misma cesta, por decirlo así, pero también tienen tantas exigencias sobre la relación que su compañero se siente abrumado hasta los límites de su paciencia y más allá.

Una persona puede ir contra los demás de varias formas. Una es la necesidad exagerada de poder, donde cada una y todas las relaciones se valoran en términos de ascendencia y sumisión. Se tiene la necesidad de estar en la cumbre en todas las relaciones y de evitar situaciones en las que pueda estar en un segundo lugar. La necesidad de aprovecharse del otro está relacionada con esto, cuando el énfasis se pone en utilizar a los demás y obtener de la relación tanto como sea posible. En este tipo de relación, las demás personas son tratadas como un medio para un fin. Existe además la necesidad de reconocimiento y prestigio social, donde se elige cada actividad y el estilo general de vida no a causa de su placer intrínseco sino a causa de provocar la admiración de los demás. La persona selecciona constantemente lo que se percibe como más prestigioso a los ojos de los demás. La necesidad neurótica de admiración personal es similar a la necesidad neurótica de prestigio, pero la persona es ahora su propia audiencia. Finalmente, existe la necesidad de logro personal, donde una persona se ve impulsada por una necesidad de distinguirse en áreas específicas.

Una persona que se aleja de los demás es la que elige no relacionarse y retirarse a su mundo interno. Esto puede hacerse por tres procedimientos distintos —la necesidad neurótica de restringir la propia vida dentro de límites estrechos, la necesidad de autosuficiencia e independencia, y la necesidad de perfección y de ser inexpugnable. En el último caso, se evitan todas las actividades que no puedan ser realizadas con perfección, de forma que se evite toda crítica.

Estas necesidades no son neuróticas en sí mismas. En realidad, abarcan muchos de nuestros más altos ideales —devoción al compañero, autoestima, ambición, modestia e independencia. Lo que distingue al individuo normal del neurótico es que la persona normal selecciona con cuidado lo que exige la situación, mientras que el individuo neurótico se bloquea rígidamente con una respuesta determinada. Tales individuos esperan ser amados por todos, necesitan dominar o explotar cada relación, o se alejan de todo el mundo. Responden a cada uno y a todos los individuos de la misma forma, y su personalidad adquiere una calidad plana, bi-dimensional. A causa de que sus respuestas a los demás son con frecuencia inadecuadas, experimentan una gran cantidad de frustración y ansiedad en sus relaciones cotidianas.

Erik Erikson (1902-1994)

Al igual que Horney, la teoría de Erik Erikson estaba motivada, al menos en parte, por acontecimientos de su propia infancia. Era hijo de padre escandinavo, a quien se parecía físicamente, y de madre judía, que posteriormente volvió a casarse con un

pediatra judío. Erikson, un niño de pelo rubio y de ojos azules, se sintió fuera de lugar con sus parientes judíos de piel más oscura y sufrió una crisis aguda de identidad, pensando a veces que venía de otro hogar. Erikson tuvo poca educación formal, pero estudió directamente con la hija de Sigmund Freud, Ana y estuvo, por tanto, más cercano a la fuente que la mayor parte de los psicoanalistas.

La contribución de Erikson al psicoanálisis consistió principalmente en su reinterpretación de las etapas psicosexuales de Freud desde el punto de vista social. Sus ideas estuvieron tan influidas por las de Freud que con frecuencia es difícil, para alguien que conozca ambas teorías, describir las de Freud sin hacer referencia, al menos implícitamente, a las de Erikson. Las *etapas psicosociales* de Erikson abarcan las tres primitivas etapas psicosexuales de Freud, su período de latencia, más cuatro etapas adicionales que van desde la adolescencia hasta la madurez. Cada etapa está marcada por un problema particular que se tiene que afrontar y resolver si la persona quiere estar adecuadamente preparada para la siguiente etapa. Estas etapas y problemas son las siguientes (con la edad aproximada entre paréntesis).

Etapas Psicosociales	**Dilema a resolver**
1. Oral (0-1)	Confianza versus desconfianza
2. Anal (1-3)	Autonomía versus vergüenza y duda
3. Fálica (3-5)	Iniciativa versus culpa
4. Latencia (6-11)	Laboriosidad versus inferioridad
5. Adolescencia (12-20)	Identidad versus confusión de papel
6. Joven (20-40)	Intimidad versus aislamiento
7. Adulto (40-65)	Fecundidad versus estancamiento
8. Madurez y Vejez (más de 65)	Integridad del Ego vs. desesperación

Para Erikson, al igual que para Freud, el primer contacto social del niño se basa en la alimentación, y la calidad y consistencia del contacto durante este período configura las expectativas (confianza versus desconfianza) de las relaciones futuras. De forma similar, la etapa anal se centra en la educación higiénica que, si tiene éxito, conduce al autocontrol sin pérdida de la autoestima. Erikson se aparta en cierta medida de Freud en cuanto al tratamiento de las siguientes dos etapas. El núcleo de esta tercera etapa consiste en incrementar la autonomía. Muchos padres, que han sido cuidadosos y protectores hasta ese momento, comienzan a sentirse desgraciados cuando el niño empieza a moverse en el mundo exterior. Se pueden convertir en personas estrictas y sobreprotectoras, y el niño puede desarrollar miedos ante la iniciación de actividades. La etapa de latencia se fundamenta en la iniciativa desarrollada durante el período anterior. En la escuela, el niño no sólo tiene que iniciar sino también desarrollar actividades que no producen una recompensa inmediata. En este período se desarrolla la capacidad del niño para demorar la gratificación y para mantener el esfuerzo que no es inmediatamente reforzado. Si no se desarrolla, los niños experimentan sensaciones de inferioridad cuando ven una y otra vez que se quedan detrás de los niños más laboriosos de su propia edad.

Uno de los aspectos más importantes y originales de la teoría Erikson es su tratamiento de la *crisis de identidad* durante la adolescencia. Este aspecto de su teoría se

deriva indudablemente de la experiencia personal de Erikson en su juventud, pero parece bastante extendida, al menos en la cultura occidental. La adolescencia, tal como la conocemos, aparece pocas veces en las culturas primitivas y probablemente era rara en América hace unos cien años. En algunas sociedades primitivas, los individuos pasan de la infancia a la madurez sin muchos conflictos, y la transición está con frecuencia marcada por algún acontecimiento particular, como la circuncisión, que certifica físicamente el status adulto de la persona. El desarrollo de la adolescencia, desgarrada por el conflicto de valores y situada en alguna parte entre la infancia y la madurez, es el resultado del cambio de valores dentro de la sociedad industrial moderna. Para Erikson, la tarea crítica que debe realizarse durante este período es la reconciliación de estas opiniones y creencias en conflicto, y el establecimiento de una identidad personal coherente. El fracaso conduce a la confusión de papeles y puede dañar permanentemente la posibilidad de solucionar los dilemas futuros de la madurez.

Sólo después de que los adolescentes y los jóvenes han establecido una identidad estable es posible mantener una relación íntima con otras personas. Las personas tienen que conocerse a sí mismas antes de que puedan elegir un compañero. Una relación íntima también implica una exploración mutua de las personalidades, y tal exploración es difícil o imposible cuando la propia identidad es difusa o está aún en proceso de formación. Las personas que fracasan en el establecimiento de su identidad pueden llegar a estar aisladas y ser egocéntricas, buscando la intimidad a través del contacto repetido con diferentes individuos.

El problema de la madurez se centra en la fecundidad, la productividad y la creatividad. La indulgencia con uno mismo es adecuada en la adolescencia y en la juventud, cuando la irresponsabilidad social es la norma. Puede hasta ser necesaria, puesto que permite a una persona explorar diversas opciones y seleccionar la más adecuada. Así, una persona puede trabajar en diversas tareas, realizar cursos distintos o relacionarse con muchas personas diferentes, para descubrir el tipo de trabajo y personalidad que le gustan. Este es el momento de la siembra, y tal conducta no solo es permisible sino que con frecuencia debe estimularse. Pero la mayoría de las personas alcanzan un punto donde las actividades frívolas no producen ya placer. Desean hacer algo con sus vidas y dejar algo detrás de sí. Los hijos son una opción, el trabajo creativo otra. «Los individuos que no tienen ninguna actividad productiva se complacen a sí mismos como si fueran su único y exclusivo hijo» (Erikson, 1959, p. 97).

La etapa final de la madurez y de la vejez se basa en la fecundidad desarrollada durante las etapas previas. Los individuos cercanos al final de sus vidas miran hacia atrás para evaluar sus logros y contribuciones. Si están satisfechos, pueden enfrentarse a la muerte sintiendo que han dejado algo que merece la pena. En caso contrario, experimentan desesperación porque ya es demasiado tarde. La desesperación puede transformarse fácilmente en hastío y producir la amargura de la persona vieja que encuentra constantemente defectos en los demás.

Harry Stack Sullivan (1892-1949)

La persona que desarrolló las ideas de Freud de una forma más nueva y original probablemente fue Harry Stack Sullivan. Sullivan nació en una zona rural al norte del estado de Nueva York, fue el único hijo superviviente de una familia pobre irlandesa y creció solitario y retraído. Fue un magnífico estudiante y se graduó con honor a los 16 años. Entró en la Cornell pero tuvo que dejarlo en el segundo año a causa de razones personales (probablemente esquizofrenia). Seis años después entró en el Chicago College of Medicine and Surgery, que era una de las muchas «fábricas de diplomas» que concedían el título de medicina prácticamente por el precio de la matrícula y así recibió su licenciatura en 1917, justo cuando se cerraba la institución. No recibió una formación explícita en psiquiatría, pero hizo 300 horas de psicoanálisis con Clara Thompson, que más tarde confesó que había parado el tratamiento después de 300 horas, porque tenía tal pavor a la capacidad intelectual de Sullivan que no quiso con-

tinuar. La falta de formación y de educación liberal de Sullivan se manifiesta en sus escritos y en su engorrosa terminología, pero si se tiene la paciencia de ir más allá de estos problemas estilísticos, aparece a uno de los pensadores más dotados de este siglo.

Sullivan (1953) definió la personalidad como las formas características con las que un individuo trata a las demás personas en sus relaciones interpersonales. Su principal contribución a la psicología freudiana fue, al igual que Erikson, una reinterpretación y ampliación de las etapas psicosexuales de Freud. Describe seis etapas de desarrollo anteriores a la madurez: (1) infancia; (2) niñez; (3) juvenil; (4)pre-adolescencia; (5) primera adolescencia; y (6) adolescencia avanzada.

Durante la *infancia*, el niño aprende gradualmente a distinguir, más allá de lo que originalmente es una experiencia indiferenciada, objetos materiales, a otras personas y a sí mismo. El primer objeto es el pezón (natural o artificial) que le proporciona leche. La primera persona es la madre asociada con el pezón. El autoconcepto primitivo del niño se basa en chupar el dedo y sentir que el dedo es chupado. A mitad de la infancia, el niño explora el ambiente con las manos y con la boca, y diferencia poco a poco entre el «sí mismo» y el mundo externo.

Estas experiencias están coloreadas por la actitud de la madre o por la que sustituye a la madre en este período. Una madre que siente una gran cantidad de ansiedad transmite este sentimiento al niño, sentimiento que llega a asociarse con la actitud del niño hacia los objetos, hacia las otras personas y hasta hacia sí mismo. Parafraseando a Sullivan (1953), antes de adquirir el habla cada persona ya ha aprendido a relacionarse con los demás de una forma particular, basándose en sus relaciones con la madre. Este patrón de relaciones llega a ser «la fundamentación firme aunque oculta» sobre la que se construye la personalidad futura.

La *niñez* comienza con el lenguaje y termina con el inicio del juego cooperativo. Durante este período, los niños usan el lenguaje para integrar su experiencia y formar un concepto más realista del mundo exterior. Sullivan proporciona una explicación simple pero poderosa de la situación edípica. De acuerdo con Sullivan, cada uno de los padres es más agradable y está más capacitado para comprender a los hijos del mismo sexo, y está menos seguro en las relaciones con los hijos del sexo opuesto. En consecuencia, tienden a estar más seguro de sí mismo al educar a aquellos que son del mismo sexo. Así, el padre del mismo sexo tiende a convertirse en la figura de autoridad, mientras que el padre del sexo opuesto sirve como protector indulgente. Esto conduce a la identificación con el padre del mismo sexo y a desarrollar un fuerte vínculo con el padre del sexo opuesto.

La contribución más original de Sullivan es su tratamiento de la época juvenil y de la preadolescencia. La etapa *juvenil* de Sullivan corresponde a la primera parte del período de latencia de Freud (aproximadamente entre los 6 y 8½ años) pero, lejos de ver este período como vacío y poco importante, Sullivan lo concibió como de vital importancia para el desarrollo social de una persona. Antes de este período los niños reciben normalmente un amor incondicional de los padres, que son las figuras centrales de sus vidas. No se necesita hacer nada para tener su cariño. Por el contrario, cuando el niño va a la escuela tiene que hacer amigos y mantenerlos a través de cierta adaptación social. Los niños tienen que ajustarse a las manías e idiosincrasias de sus compañeros y muchas conductas, como el egoísmo o la prudencia, que se perdonaban o hasta se animaban en su casa, son reprimidas por los compañeros. Algunos niños, los que han sido mimados o ignorados en el hogar, están mal preparados para enfrentarse a estos cambios. Por otro lado, el contacto social en la escuela puede corregir muchos problemas que se desarrollaron durante la niñez. A menos que el niño sea tan retraído que evite el contacto, el afecto proporcionado por los profesores y amigos puede compensarle (en cierta medida) de los maltratos y rechazos del hogar.

Un segundo cambio que ocurre en la escuela es el desarrollo de una noción generalizada de autoridad. En el hogar, los padres pueden haber sido indulgentes o estrictos, pero en la escuela el incremento de contacto social y la exposición a muchas diferentes

figuras de autoridad ayuda a establecer una idea más general sobre la autoridad. Las figuras de autoridad pueden verse como humanas, con virtudes y debilidades, y esto conduce con frecuencia a una nueva valoración de los propios padres.

La etapa más controvertida de Sullivan es la de *pre-adolescencia*. Muchas personas (p.e., Chapman, 1976; Perry, 1982) afirman que Sullivan exageró este período a causa de sus propios sentimientos homosexuales como preadolescente. Sullivan afirmaba que cuando los niños comienzan su entrada en la madurez sexual, tienen que comprender y enfrentarse con los sentimientos producidos por estos cambios biológicos. Para conseguirlo, con frecuencia seleccionan a alguien del mismo sexo y del mismo nivel de madurez que se convierte en su «mejor amigo» y confidente. Esta es la primera relación íntima de la persona, donde las necesidades de la otra persona se ven tan importantes como las propias. Estas exploraciones íntimas pueden con frecuencia compensar los rechazos anteriores y clarificar los conceptos erróneos sobre la vida que pueda haber desarrollado el niño anteriormente. Dos cosas hacen al menos plausible la presencia de esta etapa, cuando no algo común. Primero, los niños parecen atravesar un período en el que tienen antipatía, y a veces horror, a los miembros del sexo opuesto; y segundo, muchos de los cambios, tales como la menstruación, son de una naturaleza tan específica de sexo que un miembro del sexo opuesto posiblemente no podría comprenderlos.

Para Sullivan, la pre-adolescencia ocurre entre los 8½ y los 12 años, mientras que la *adolescencia* comienza con la madurez sexual. La adolescencia se caracteriza por el comienzo del deseo. Los sentimientos sensuales son a menudo considerados como algo distinto a la intimidad, como ocurre por ejemplo en la idea de «buenas chicas» y «malas chicas». La primera adolescencia se distingue por lo que puede llamarse «pandilla de galanteo». Un grupo de muchachos y un grupo de muchachas van juntos, y cada individuo se cita con personas diferentes del otro grupo. Estas relaciones son normalmente muy intensas pero bastante breves, y proporcionan a la persona una idea general de lo que debe buscar en un compañero. Durante la adolescencia tardía, la persona tiene que unir las necesidades de intimidad y de deseo, y seleccionar un compañero que sea profundamente querido y sexualmente deseado. Para muchas personas esto queda como un ideal imposible.

Es conveniente subrayar algunas características generales de la teoría de Sullivan. Una es la separación clara de necesidades. El bebé pretende asegurar el contacto, el niño el amor paterno, el joven el contacto de compañeros, el preadolescente la intimidad. El deseo es la *última* necesidad social que se desarrolla. Solamente con el establecimiento de la madurez sexual, según Sullivan, se experimenta el deseo sexual *per se*. Esto es muy diferente de la teoría de Freud, donde el impulso sexual es la primera y única fuente de afecto.

Una segunda característica de la teoría de Sullivan, que mucha personas encontrarán tranquilizadora, fue su creencia en una *tendencia general hacia la salud psicológica*. Cada etapa es capaz de rectificar los problemas adquiridos anteriormente. El niño de un ambiente familiar pobre puede encontrar afecto y protección en la escuela. Un joven solitario y poco aceptado puede corregir muchos problemas a través de una relación amistosa con otro compañero de su misma edad, quizá también sólo y rechazado, durante la pre-adolescencia.

Una característica final, que comparte el modelo de Sullivan con el de Freud, es que resulta posible llegar a tener una fijación en una determinada etapa. La época juvenil, por ejemplo, se caracteriza por el compromiso y la competición, pero ambas características pueden estar desarrolladas en exceso. Alguien fijado a esta etapa puede estar obsesionado con la competición y el éxito, y Sullivan piensa que tal obsesión indica una falta de aceptación como joven. Una fijación preadolescente puede conducir a una preferencia sexual de tipo homosexual, mientras que la fijación en la etapa de la primera adolescencia produce un tipo Don Juan que busca gratificación sexual a través de muchas relaciones distintas.

Sullivan, quizá más que cualquier otra persona, intentó ampliar el concepto de psicología social hasta el punto de incluir la psiquiatría y la antropología cultural. Su estrecha amistad con el antropólogo Edward Sapir (1884-1939) le proporcionó uno de las muchos vínculos entre psiquiatría y antropología, mientras que la utilización de ideas derivadas de Charles Horton Cooley y de George Herbert Mead relacionaron su teoría con la teoría de la interacción simbólica que discutimos en el Capítulo 11. Aunque se puede considerar a Freud como la figura central de este período a causa de su influencia real, Sullivan fue especialmente significativo en virtud de su posición teórica.

En consecuencia, resulta bastante irónico observar que Sullivan y otros teóricos neofreudianos tuvieron poco impacto en los autores de manuales de psicología social. Sullivan fue el séptimo autor más citado entre los autores de textos sociológicos de los años 60, pero nunca tuvo gran impacto sobre los psicólogos (ver Tabla 1.1). Los neofreudianos son con frecuencia nombrados como «psicólogos sociales» cuando se estudian sus teorías de personalidad (p.e., Hall y Lindzey, 1978), pero en raras ocasiones se mencionan en los manuales de psicología social. Sin embargo, su contribución potencial a la psicología social es demasiado importante como para ignorarlos.

Las perspectivas freudianas y neofreudianas tienen características en común, como los conceptos de etapas de desarrollo y mecanismos de defensa para reducir la ansiedad. Sin embargo, también existen algunas diferencias importantes. Los neofreudianos tienden a destacar los factores culturales o las experiencias interpersonales más que los impulsos biológicos. Para Erikson en particular, la evolución psicológica madura se basa en un proceso de desarrollo de la autodeterminación (L. Hoffman, 1982). A diferencia de Freud, que supuso que los individuos y la sociedad están en perpetuo conflicto, los neofreudianos describieron a los individuos maduros funcionando de modo que están básicamente integrados con las normas y expectativas de la sociedad. Así, en contraste con la necesidad conservadora de Freud del control social, los neofreudianos promueven un sistema político liberal, social-demócrata, compuesto por individuos autónomos que trabajan por el bienestar de la comunidad. Sin embargo, algunos críticos señalan que al eliminar el conflicto entre individuo y sociedad, los neofreudianos producen una concepción conformista que nunca cuestiona seriamente ni valora críticamente las normas y las convenciones sociales (Buss, 1979; Jacoby, 1975). Existen teóricos que encuentran una perspectiva radical en el modelo del conflicto de Freud, que puede combinarse con la visión marxista del cambio social. Discutiremos con más detalle estos aspectos en el Capítulo 8.

ANTROPOLOGÍA CULTURAL

La influencia de la antropología cultural en la psicología social durante los años de 1930 fue bastante más sustancial que la de los neofreudianos, especialmente entre los autores psicológicos. Margaret Mead en particular fue citada con frecuencia durante este período y continuó siendo muy citada aún después de la II Guerra Mundial. La antropología cultural de los años 30 se interesó principalmente por las diferencias culturales en la socialización y la personalidad, y de esta forma se produjo una combinación muy sana de psicología y antropología (p.e., Klineberg, 1940).

Bajo muchos aspectos, las nuevas ciencias del psicoanálisis y de la antropología cultural se desarrollaron juntas en América. Cuando Sigmund Freud estuvo en la Clark University de Worcester, Massachusetts, para dar su primera y única serie de conferencias en América, Franz Boas, el padre de la antropología americana, estaba entre la audiencia. Boas fue el que proporcionó el tema central a la antropología cultural y contribuyó a la formación de muchas personas que la desarrollarían como disciplina independiente. Antes de 1920, la antropología cultural se ocupaba principalmente de catalogar las normas e instituciones sociales, pero bajo la influencia de Boas cambió el interés hacia el estudio de los individuos en la sociedad y prácticamente hacia el estudio de la personalidad.

La reacción de los antropólogos culturales a Freud fue doble. Las especulaciones antropológicas de Freud ponían mucho énfasis en los factores biológicos —una postura a la que Boas y sus estudiantes se oponían con fuerza. Pero Freud desarrolló la primera teoría comprensiva de la personalidad que los antropólogos utilizaron o comprobaron en sus investigaciones de campo. En la medida en que los antropólogos buscaron teorías en la psicología, se encontraron casi exclusivamente con la psicología freudiana, y realmente la teoría freudiana y las neofreudianas han gozado de un monopolio real del campo. La Barre (1958), por ejemplo, realizó una encuesta entre los miembros de la American Anthropological Association y encontró que un tercio de los que estaban en el grupo de personalidad y cultura habían sido analizados.

Esto no significa que los antropólogos aceptaran sin reticencias las especulaciones antropológicas o diversos aspectos de la teoría general de Freud. Muchos de los primeros estudios antropológicos fueron diseñados para comprobar ciertos aspectos de la teoría de Freud. Bronislaw Malinowski (1884-1942), por ejemplo, estudió la conducta sexual de los nativos en las Islas Trobriand de Nueva Guinea para comprobar la generalidad del complejo de Edipo y publicó sus descubrimientos en 1929. Estos nativos tenían un sistema diferente de educación infantil, donde el padre actuaba como compañero y amigo, mientras que el hermano de la madre se ocupaba de la disciplina. Bajo estas condiciones, Malinowski encontró pocas huellas de un complejo de Edipo y llegó a la conclusión de que era en gran medida un resultado de la represión y de las tensiones sexuales dentro de la familia nuclear occidental —verdadero bajo ciertas condiciones, pero no universal (ver Malinowski, 1953). Aunque Malinowski fue uno de los primeros en comprobar la teoría de Freud, los tres antropólogos americanos más importantes de los años 30 fueron Franz Boas, Ruth Benedict y Margaret Mead; nos limitamos a ellos en la siguiente exposición.

Franz Boas (1858-1942)

Franz Boas nació y se educó en Alemania y recibió una formación principalmente en ciencia naturales. En 1883-84, se fue a la Isla Baffin, en lo que ahora es el Ártico Canadiense, como parte de un equipo de investigación y vivió entre los esquimales como uno de ellos. Aprendió su lenguaje y estudió sus leyendas y canciones. Profundamente impresionado por las diferencias culturales, regresó a Norteamérica en 1886 para estudiar las tribus costeras de la Columbia Británica. Enseñó algún tiempo en la Clark University, pero fue nombrado profesor de Antropología en la Universidad de Columbia en 1899 y permaneció allí el resto de su carrera.

La orientación antropológica de Boas debe entenderse en su contexto histórico como una reacción al determinismo biológico profundamente establecido al comienzo del siglo. Por entonces, la evolución social y la eugenesia (ver Capítulo 2) estaban firmemente enraizados en los Estados Unidos. Estos movimientos habían resuelto la polémica entre naturaleza y cultura proclamando que la cultura se debía principalmente a las diferencias biológicas y raciales. El conocido defensor de la eugenesia en los Estados Unidos, Charles Davenport, creó la Oficina de Registro Eugenésico y comenzó a fabricar una amplia lista de rasgos conductuales, como el erotismo violento y la depresión suicida, que se afirmaba que estaban genéticamente determinados. Identificó un amor innato al mar entre los oficiales de la armada como un rasgo recesivo asociado al sexo. Para Davenport, los criminales, las prostitutas y los vagabundos carecían del gene que les permitía controlar sus primitivas conductas asociales (Freeman, 1983).

Boas reaccionó contra este determinismo biológico radical. El mismo año en que murió Galton, Boas (1911) dijo que la cultura era «un resultado de diversas condiciones externas que actúan sobre las características humanas generales». Boas estuvo principalmente interesado en la contribución relativa de la biología y de la cultura, pero sus alumnos desarrollaron un punto de vista más radical, que dejaba poco espacio para las explicaciones biológicas y atribuía la mayor parte de los aspectos de la personalidad a la

cultura. A comienzos de siglo, Boas estaba prácticamente sólo en su oposición al determinismo biológico, pero hacia 1920 los discípulos de Boas estaban colocados en casi todas las grandes universidades americanas y, aunque discrepaban en aspectos menores, se mantenían firmes en su creencia de que la personalidad era principalmente un resultado de la cultura. En 1930 la antropología americana moderna estaba en plena forma, y la evolución social y el movimiento eugenésico estaban vacilantes.

El impacto de Boas en la antropología americana fue enorme. No sólo desarrolló la orientación ideológica central del «determinismo cultural» que permitió a la antropología cultural realizarse como disciplina independiente; también perfeccionó la metodología de casi todas las especialidades del campo. De la misma manera, relacionó la antropología cultural con la psicología y el psicoanálisis, y formó a muchos de los más importantes investigadores del área, incluyendo a Ruth Benedict y a Margaret Mead.

Ruth Benedict (1887-1948)

En *Pattern of Culture* (1934), Ruth Benedict fue más allá del mero catálogo de rasgos de conducta para mostrar la coherencia psicológica de estos patrones dentro de la personalidad de un individuo. Identificó tres tipos de personalidad —el Apolíneo, el Dionisiaco, y el paranoide— característicos de tres culturas diferentes. Los Indios Pueblo de Nuevo Méjico representaban el tipo Apolíneo. Este grupo destacaba la moderación y criticaba la competición. Los hombres del pueblo se interesaban principalmente por asuntos religiosos, mientras que las mujeres se ocupaban de las cosechas y la producción. Las mujeres eran las propietarias del hogar y de todas sus posesiones. El divorcio consistía simplemente en poner las pocas posesiones del marido frente a la puerta. En estas condiciones, las relaciones eran amistosas y relajadas, y el conflicto era raro.

Los miembros de la tribu Dobu de Nueva Guinea manifestaban una personalidad que bajo muchos puntos de vista era la opuesta, exactamente la contraria. Su actitud se describía como paranoide y sus relaciones se caracterizaban por la deslealtad y la suspicacia. El comercio constituía la mayor parte de la vida del grupo y ser «buena persona», para las normas Dobu, era el que estafaba al otro y obtenía tanto como le fuera posible. Las relaciones sexuales se caracterizaban por una combinación de gazmoñería y violencia. Una mujer no podía ir sin compañía por los bosques, por ejemplo, por el miedo a ser violada.

Los Indios Kwakiutl del Noroeste del Pacífico tenían el tercer tipo de personalidad, que Benedict describió como Dionisíaca. Estos indios estaban rodeados por lugares de caza y pesca muy fértiles, pero en lugar de disfrutar de la generosidad de la tierra y del mar, sus relaciones se basaban en la competición y en la búsqueda de status. La superioridad se mostraba por la destrucción de la propiedad personal, y la humillación (que a veces terminaba en suicidio) se producía cuando no se tenía suficiente propiedad que destruir.

Benedict puso de manifiesto cómo las variaciones culturales producen diferentes tipos de personalidad y lo inadaptado que estaría alguien si se le colocase en una cultura diferente. Los Indios Pueblo, que estaban perfectamente adaptados a su propia cultura, estarían totalmente fuera de lugar en las sociedades de los Dobu o los Kwakiutl. La socialización afecta no sólo a la conducta sino también a la percepción del mundo externo de la persona. Según Benedict (1934):

> Ningún hombre mira al mundo con ojos ingenuos. Lo ve modificado por un conjunto definido de costumbres e instituciones y por formas de pensamiento... En el momento en que puede hablar ya es una pequeña criatura de su cultura, y en el momento en que está desarrollado y es capaz de tomar parte en las actividades, los hábitos son sus hábitos, las creencias son sus creencias, las imposibilidades son sus imposibilidades (pp. 2-3).

Margaret Mead (1901-1978)

Margaret Mead se interesó por la antropología cuando era estudiante en el Barnard College, mientras que asistía a un curso introductorio impartido por Boas. Cambió la psicología por la antropología y se matriculó en la escuela de Columbia, donde estudió con Boas y llegó a ser muy amiga de Ruth Benedict. Después de dos años de estudio, Boas diseñó un proyecto sobre el peso relativo de los factores biológicos y culturales en la adolescencia, y Mead estuvo de acuerdo en ir a la isla del Pacífico occidental de Samoa. La elección de Samoa era en parte por conveniencia. Existía un puerto naval en la ciudad de Pago Pago, y un barco fondeaba cada tres semanas. Así, a los 23 años, con sólo dos años de formación y ningún conocimiento del lenguaje, Mead llegó a la Samoa Americana y comenzó con lo que llegó a ser un estudio básico de antropología. *Coming of Age in Samoa* (1928) se publicó tres años después y se convirtió en el trabajo antropológico más vendido de todos los tiempos. Un autor comentó que *Coming of Age in Samoa* marcó la mayoría de edad de la antropología americana, porque provocó la separación de las explicaciones biológicas y antropológicas de la conducta social, y así cambió el punto de vista hacia el estudio de la cultura.

Mead estuvo siete semanas en Pago Pago estudiando a los Samoanos y después se trasladó a la isla más remota de Ta'u, donde vivió con una familia americana que llevaban la estación de radio y el dispensario médico. Lejos de ser una lejana isla paradisíaca, Samoa se había convertido al Cristianismo Protestante hacia casi 80 años. Había escuelas y un transbordador llevaba y traía a los pasajeros de Pago Pago, gratuitamente, una vez cada tres semanas (Freeman, 1983).

Mead fundamentó sus descubrimientos en entrevistas realizadas a 25 muchachas adolescentes. Describió a Samoa como una cultura cómoda, relativamente libre de los característicos conflictos de la sociedad occidental. Los niños se criaban en una familia amplia, sin fuertes vínculos con sus padres naturales. El cuidado del niño era suave y permisivo, y la competición se rechazaba abiertamente. La adolescencia se describía como un período de amor libre, donde se alentaba a las jóvenes a tener muchos amantes antes del matrimonio. La época que se consideraba más difícil en las culturas occidentales era, según Mead, «quizá la época más agradable que conoce la muchacha de Samoa». Mead argumentaba que si los problemas adolescentes se debían a los cambios biológicos, deberían ser universales, pero la completa ausencia de problemas en Samoa demostraba que la adolescencia debería explicarse en términos culturales. El resultado fue un completo triunfo de la cultura sobre la naturaleza. Su libro era absolutamente consistente con el clima intelectual de finales de los años 20. Recibió mucho apoyo de Boas y se convirtió en un éxito inmediato y espectacular.

En *Coming of Age in Samoa*, Mead utilizó el enfoque que ha llegado a ser conocido en antropología como el «ejemplo negativo», que también utilizó en el resto de su trabajo. Este procedimiento consiste en descubrir una excepción en un patrón aparentemente universal. En 1935 volvió al problema de los estereotipos sexuales y describió las diferencias culturales en tres tribus de Nueva Guinea. Un grupo, el Arament, mostraba un patrón maternal, donde los hombres y las mujeres eran cooperativos y no agresivos. Un segundo grupo, el Mundugumor, mostraba el patrón opuesto, con ambos sexos comportándose de forma cruel y agresiva. Un último grupo, el Tchambuli, mostró un patrón que era la inversión completa del estereotipo encontrado en la sociedad occidental. Las mujeres eran dominantes y cuidaban de las necesidades familiares, mientras que los hombres eran irresponsables y emocionalmente dependientes.

Cuando comenzó la II Guerra Mundial, muchos antropólogos simplemente ampliaron su trabajo desde el estudio de las culturas primitivas al de las sociedades industriales modernas. Ruth Benedict (1948) realizó un estudio del carácter japonés, mientras que Margaret Mead hizo un análisis de la personalidad americana (1942) y después de la rusa (1951). Muchos de estos estudios sobre el *carácter nacional* eran de interés militar y recibían mucho apoyo de los militares, que estaban deseando conocer la personalidad de sus adversarios. Las personas más estudiadas durante este período fueron los alemanes. De esta forma, la antropología cultural regresa a casa, por decirlo

así, con nuevos y más poderosos instrumentos, para examinar la misma población que fue originalmente el objetivo del psicoanálisis.

TENDENCIAS POSTERIORES

Freud es una de las pocas personas que ha tenido un impacto duradero en la psicología social americana, pero sus reflexiones antropológicas se debilitaron a causa de las dos grandes premisas que apoyaban su posición. La primera, su atrevida creencia en el instinto de muerte, que ya hemos discutido. Una gran parte del pesimismo de Freud sobre el futuro de la sociedad proviene de la creencia de que las personas están naturalmente inclinadas a la autodestrucción. Pensaba que la paz y el progreso siempre serían limitados porque las personas tienen el deseo desplazado de destruirse entre sí. La represión de este instinto origina un aumento de la agresión que estimula el deseo de destrucción.

El segundo problema es la referencia ocasional de Freud a la herencia biológica de las características adquiridas [4]. Parece sugerir que las fantasías primitivas, como el complejo de Edipo, el coito paterno, la castración y el parricidio, son especialmente perturbadoras porque se derivan de experiencias reales en nuestro pasado ancestral. Este problema no es tan grave como algunos críticos han sugerido. En un pasaje crítico de *Tótem y Tabú*, Freud (1913/ 1938) dice: «Los tabúes ... se mantienen de generación en generación, quizá sólo como el resultado de la tradición iniciada por los padres y la autoridad social. Pero en las generaciones posteriores pueden llegar a estar 'organizados' como un fragmento de la propiedad psíquica heredada» (p. 831). Obsérvese las calificaciones y el reconocimiento de que los tabúes pueden transmitirse por completo a través de la cultura. La elección entre estas dos alternativas es crítica. Si las experiencias son biológicamente heredadas, entonces son parte de nuestra estructura genética y son ineludibles. Si se transmiten culturalmente, entonces pueden estar muy extendidas pero no son universales. Son el resultado de vivir dentro de una familia nuclear, donde el poder está desigualmente distribuido y las personas compiten por el afecto. En este aspecto, la búsqueda antropológica de los «casos negativos» es útil pero no debilita seriamente la teoría general de Freud.

Muchos de los partidarios de Freud rechazan su trabajo antropológico como un error de una carrera brillante. Pero este rechazo pasa por alto dos aspectos importantes. En primer lugar, olvida el respeto que Freud sentía por su trabajo. Freud consideró a *Tótem y Tabú* como uno de sus tres libros más importantes (junto con *The Interpretation of Dreams,* 1900/1953, y *Three Contributions to the Theory of Sex*, 1905/1953). El segundo problema es que Freud no consideraba a sus reflexiones antropológicas como algo distinto de su teoría general. Muchas de las explicaciones de la cultura y de la religión primitiva están tomadas directamente de su trabajo en psicoterapia.

El impacto de Freud fue suficientemente amplio como para que represente una «revolución científica», en el sentido Kuhniano de un cambio en las creencias o supuestos que guían una disciplina científica (ver Capítulo 1). Marcó el final del enfoque psicológico conocido como introspección y cambió la forma en que entendemos la psicología y a nosotros mismos (ver Moscovici, 1961). Thomas Kuhn (1962) señaló que un paradigma afortunado se caracteriza por dos cosas. Los logros de una nueva teoría son lo suficientemente originales como para atraer a un nuevo grupo de seguidores, pero también es suficientemente abierta como para dejar una serie de problemas sin resolver. En aquellos casos raros en que una nueva teoría tiene resueltas las orientaciones y los problemas básicos, se convierte en una necesidad técnica ampliar los campos donde todavía es necesaria la investigación. El atractivo del psicoanálisis durante los años 30 no fue porque proporcionaba una descripción acabada de cómo actúa la mente, sino a causa de que proporcionaba un marco general dentro del cual se podían discutir los problemas y las cuestiones sociales.

El trabajo de Freud fue ampliado y depurado por los neofreudianos y por los antropólogos culturales. Freeman (1983) ha señalado que la concepción que Boas tenía

de la antropología era tan diferente de la de sus predecesores que representaba un cambio de paradigma. Boas reconoció la importancia de los factores biológicos, pero sus seguidores desarrollaron una forma más radical de determinismo cultural que desprecia o ignora la biología. Sin embargo, su éxito no se debió a una solución razonada del debate naturaleza-cultura, sino a la exclusión arbitraria de los aspectos biológicos de la personalidad.

El trabajo de Benedict y Mead no está exento de críticas. El manual de Otto Klineberg (1940) sobre psicología social se apoya claramente en Benedict y en Mead, y desarrolla lo que denominó «psicología social comparada». Sin embargo, cuando se publicó en 1945 la edición revisada de este texto, se había hecho mucho más crítico con ellas. Cuestionaba sus procedimientos de muestreo y la exactitud de sus observaciones. Pensaba que una gran parte de su material había sido observado, retenido en la memoria y recordado posteriormente. Al margen de estas críticas, Klineberg estuvo plenamente convencido de la importancia de la cultura y él mismo fue una importante figura en el desarrollo de la psicología social durante y después de la guerra.

Una crítica más grave al trabajo de Mead la publicó recientemente Freeman (1983) en un libro llamado *Margaret Mead and Samoa* y subtitulado *The Making and Unmaking of an Anthropological Myth*. Partiendo de sus observaciones antropológicas, información de archivos e informes policiales, Freeman consiguió un panorama muy distinto al dibujado por Margaret Mead. Describe Samoa como una sociedad muy agresiva, competitiva, dominada por el concepto de rango hereditario. El cuidado infantil se describe como estricto y arbitrario, alimentando un resentimiento profundo con frecuencia oculto por una apariencia externa de calma. La discrepancia entre los descubrimientos de Freeman y los de Mead son tan grandes que Freeman se vio obligado a llegar a la conclusión de que Mead, incapaz de hablar el samoano bien y apoyándose principalmente en información anecdótica, fue deliberadamente engañada y confundida por los adolescentes que le informaron.

No se deberían sacar demasiadas conclusiones de la aparente refutación de un estudio aislado. Mead puede haber exagerado a veces las diferencias culturales, pero también fue un instrumento en el desafío al determinismo biológico radical de los años 20 y contribuyó a que las personas apreciaran la importancia de la cultura en el desarrollo de la personalidad. Sin embargo, Freeman (1983) parece estar en lo cierto en que no se resuelve la controversia naturaleza-cultura eliminando simplemente los factores biológicos. El triunfo del determinismo cultural aisló a la antropología de la biología y produjo la impresión equivocada de que las personas son absolutamente maleables. Lo que parece necesario es una nueva integración de la antropología y la biología para abordar el problema originalmente planteado por Boas —es decir, la contribución relativa de factores biológicos y culturales en la configuración de la personalidad. Esta nueva integración debería ir acompañada por una reformulación del debate naturaleza-cultura, donde el modelo dualista tradicional se sustituya por un modelo interaccionista dinámico, como el propuesto por Richard Learner (1978) o, más recientemente, por Stephen Gould (1981). El modelo interaccionista evita muchos de los problemas conceptuales relacionados con el debate del siglo pasado y abre el camino hacia nuevas áreas de investigación vinculadas con la evolución y el desarrollo humano.

La integración de la psicología social, el psicoanálisis y la antropología durante los años 30 puede haber sido simplemente el resultado de las condiciones de la Universidad de Columbia en esa época. Los investigadores de Columbia eran psicólogos, como Gardner Murphy, Otto Klineberg, Theodore Newcomb y Muzafer Sherif; antropólogos como Franz Boas, Ruth Benedict y Margaret Mead; y psicoanalistas antropológicos como Ralph Linton y Abram Kardiner. Nueva York también fue el puerto de entrada de muchos escritores psicoanalíticos y neopsicoanalíticos que llegaban de Alemania. Este sugestivo ambiente produjo un saludable intercambio de ideas, donde cada grupo se apoyaba y se aprovechaba del otro. Este parece haber sido el período en el que la psicología social se entendió con mayor amplitud, puesto que incluía los efectos a largo y también a corto plazo del ambiente social sobre el individuo.

Después de la II Guerra Mundial, el tratamiento de la socialización y de la personalidad dentro de los textos de psicología social comenzó a disminuir, especialmente entre los autores psicológicos. Esto se debió sin duda, al menos en parte, al planteamiento de la psicología de la personalidad y del desarrollo como disciplinas distintas. Se aceptó en términos general que la socialización del niño pertenece al estudio de la psicología evolutiva, mientras que los efectos a largo plazo de la socialización sobre el individuo es una parte del estudio de la personalidad. De alguna forma, esto se puede entender como una consecuencia necesaria e inevitable de la especialización dentro de la psicología. Pero se pasa por alto un punto importante de la vanguardia de la psicología social de los años 30 — las reacciones a los estímulos sociales están fuertemente condicionadas por nuestras experiencias sociales previas. Estas experiencias no sólo configuran las creencias y actitudes sino que también determinan, al menos en alguna medida, la forma en que percibimos la realidad, la forma en que solucionamos los problemas y la forma en que respondemos a los demás.

Este problema fue tan central durante los años 30 que Murphy y Murphy (1931) comienzan su manual sobre psicología social experimental con la advertencia de que la investigación citada estaba enmarcada por una cultura y limitada a la población de la que se derivaba. Este tipo de precaución puede verse como una pesadez por parte de los investigadores contemporáneos, a quienes les gusta concebir sus descubrimientos como universales. Es un hecho que está siendo rápidamente oscurecido por la «occidentalización» de las culturas primitivas. Pero las diferencias transculturales son un testimonio de la flexibilidad de la conducta humana. Las diferencias culturales también deberían servir como una advertencia rigurosa de que nuestra forma de percibir la realidad no es la única, ni necesariamente la mejor. La entrega de esta área a la sociología resulta evidente por el nombre dado al estudio de los efectos a largo plazo del ambiente social sobre la percepción y el pensamiento. Este campo se conoce ahora como «sociología del conocimiento»; lo discutiremos brevemente en el Capítulo 8.

La disminución del interés por la socialización y por la personalidad puede atribuirse también al rápido surgimiento de la investigación experimental después de la II Guerra Mundial. Es difícil estudiar experimentalmente los efectos a largo plazo del ambiente social, de forma que los psicólogos sociales que destacaron los procedimientos experimentales tienden a pasarlos por alto. Este enfoque experimentalista cambió el énfasis de la cultura a la reacción inmediata del individuo ante una situación social. Después de la II Guerra Mundial, los principales centros de investigación socio-psicológica fueron Yale, el Instituto Tecnológico de Massachusetts y después la Universidad de Michigan (Festinger, 1980). Las universidades que tuvieron una visión más interdisciplinaria, como Berkeley, Harvard y Columbia, perdieron gradualmente terreno ante las que destacaban la experimentación.

La separación de la psicología social y la personalidad en dos disciplinas distintas significó la pérdida de algunos de los pensadores más dotados de la psicología social. Gardner Murphy, Gordon Allport y J.F. Brown se pasaron en mayor o menor medida de la psicología social al estudio de la personalidad, aunque cada uno mantenía en cierta medida su perspectiva socio-psicológica. Esta división también condujo a una destrucción del psicoanálisis como marco general. La influencia de Freud en la psicología social es aun relativamente fuerte, pero no se basa en su teoría de la socialización. Su teoría de la agresión se menciona con frecuencia junto con la teoría del aprendizaje social, su concepción de la identificación puede tratarse como una forma especial de modelamiento, y aspectos de su teoría general se han empleado en la teoría de Dollard y Miller, pero nunca ha recuperado la posición central que tuvo durante los años 30.

NOTAS

1. En la década de 1980, Freud no alcanza el máximo ni entre psicólogos ni entre sociólogos, y de hecho ocupa el lugar treinta entre los autores de manuales psicológicos. La falta de influencia de Freud en la psicología social americana también se refleja en un libro de entrevistas

de grandes psicólogos sociales (Evans, 1980). Aunque la generación anterior de académicos reconoce con frecuencia a Freud como una gran influencia, Freud no se menciona por ninguno de los que nacieron después de 1914 (Newcomb, 1980).

2. Sulloway (1979) señaló que la expresión inglesa «free association» no recoge con precisión el significado de las palabras alemanas *freier Einfall*, que tienen un cierto sentido de «intromisión» (*Einfall*) del material preconsciente en la propia consciencia.

3. El misterioso descenso en el número de casos de histeria en este siglo hace parecer arcaico el trabajo de Freud, porque comienza con la investigación de un desorden que muchos neurólogo modernos sólo ven una o dos veces en su vida. Sin embargo, la histeria era lo bastante común en la época de Freud como para proporcionarle un soporte vivo y revolucionario para la nueva ciencia de la mente (Sulloway, 1979).

4. Como Sulloway (1979) señala, en la generación de Freud (es decir, los nacidos antes de 1860) prácticamente todos los biólogos, incluyendo a los maestros de Freud, eran lamarckianos en alguna medida.

7. PROCESOS DE GRUPO

En 1924, Floyd Allport diferenció entre el enfoque de la psicología social psicológica y el de la sociológica, estableciendo que:

> El estudio de los grupos es, de hecho, una provincia de la ciencia especial de la sociología. Mientras que el psicólogo social estudia al individuo en el grupo, el sociólogo trata con el grupo como totalidad. Se ocupa de su formación, solidaridad, continuidad y cambio. (p. 10)

En la medida en que se acepta esta distinción, puede servir como una división útil de trabajo, pero las tendencias sociales de los años 30 colocaron en la vanguardia al estudio de los pequeños grupos y prácticamente dominaron la psicología. Durante un breve período de tiempo después de la II Guerra Mundial, el estudio de los grupos fue la mayor área de la psicología social, superando al estudio de las actitudes como el tema más investigado.

Steiner (1974) realizó un análisis interesante de las diferencias entre la orientación individualista y la de grupo de la psicología social. El enfoque individualista supone que el organismo es una unidad relativamente autosuficiente, donde la conducta es el resultado de los estados o procesos internos. El enfoque de grupo, por el contrario, presenta a las personas como elementos de los grandes sistemas sociales, como los grupos, las organizaciones o la sociedad, que ayudan a determinar su conducta. El enfoque individualista acentúa las causas próximas —acontecimientos que están cercanos en el espacio y el tiempo—, mientras que el enfoque de grupo busca explicaciones más distantes, donde la conducta de la persona se explica por acontecimientos que ocurren dentro de un sistema social mayor. Estos enfoques no son necesariamente incompatibles. Representan diferentes prioridades de lo que se estudia y de cómo se interpretan los resultados de la investigación.

Durante los años 30 existió un gran interés entre los psicólogos por el estudio experimental de los pequeños grupos. Floyd Allport amplió su trabajo inicial sobre facilitación social al estudio de la conformidad. Muzafer Sherif realizó estudios de laboratorio sobre la formación de normas sociales. Y Kurt Lewin comenzó su trabajo sistemático sobre dinámica de grupos con sus estudios experimentales de los estilos de liderazgo.

Estos estudios experimentales de grupos se centraban sobre grupos de extraños creados artificialmente, «ad hoc» y reunidos para la investigación experimental. Es exactamente lo contrario a los procedimientos de campo desarrollados por la Escuela de Chicago de sociología en los años 20 (ver Capítulo 4). Thrasher (1927), por ejemplo, estudió las bandas de muchachos en los barrios de Chicago, y Zorbaugh (1929) describió los clubs selectos de la rica «Gold Coast» de Chicago. Estos estudios de campo

proporcionaron un medio de entender cómo funcionan los grupos naturales en el mundo real. Durante los años 30, se produjo un aumento en la cantidad y diversidad de los estudios de campo. Se realizaron diversos estudios en profundidad de la estructura de clases y de la vida de grupo en las pequeñas ciudades, como los estudios de Middletown realizados por Lynd y Lynd (1929, 1937) y la serie de la Yankee City realizada por Warner y Lunt (1941). W.F. Whyte (1943) realizó un estudio influyente de una «sociedad de la calle» de hombres jóvenes en Boston, durante la depresión. Whyte, un sociólogo joven, actuó como observador participante y así fue capaz de comprometerse en muchas de las actividades de grupo y describirlas de primera mano.

Los estudios de campo no se limitaron a los sociólogos. A finales de los años 30, Theodore Newcomb (1943), psicólogo, comenzó un estudio longitudinal sobre la formación de actitudes mediante grupos de referencia en el Bennington College, que era un colegio liberal de Vermont para mujeres. Pero con mucho la serie más influyente de los estudios de campo la realizó un grupo de investigadores de la *Harvard School of Business Administration*. Este equipo, que comenzó a mediados de los 20 y que estaba dirigido por Elton Mayo, observó y realizó experimentos con pequeños grupos de trabajadores en la *Hawthorne Works of the Western Electric Company* de Chicago (Mayo, 1933; Roethlisberger, 1941; Roethlisberger y Dickson, 1939).

Otra contribución al estudio de los grupos durante los años 30 fue el enfoque sociométrico desarrollado por Jacob L. Moreno, un psiquiatra rumano formado en la Universidad de Viena. Moreno (1934), que emigró a los Estados Unidos, se centró en la formación de grupos por medio de elecciones interpersonales. Desarrolló un método conocido como *sociometría*, que examina patrones de atracción y rechazo interpersonal entre los miembros del grupo. Se les pedía a los sujetos que indicaran cuáles eran los miembros del grupo que les gustaban y disgustaban o con cuáles deseaban pasar el tiempo. El patrón de elecciones se presentaba gráficamente en un *sociograma*, que estaba compuesto de puntos representando miembros individuales y de líneas de conexión que reflejaban las elecciones interpersonales.

La creciente importancia del enfoque de grupos en los años 30 refleja el cambio de época. La depresión terminó dramáticamente con el sentido de confianza y con el énfasis en el individualismo, que dominó la sociedad americana durante los veinte. El aumento de los problemas sociales desvió la atención a lo que estaba sucediendo en el plano social y los psicólogos sociales se preocuparon más por describir la conducta de los grandes contextos sociales. El esfuerzo y la cooperación de grupo, más que la iniciativa y la competición individual, parecían ser la clave para un cambio social constructivo.

También existían influencias más directas. Por los años 30 aparecieron en América diversas profesiones distintas que estaban comprometidas en el trabajo con grupos de personas (Cartwright y Zander, 1953; Marrow, 1969). El trabajo social de grupo fue uno de los primeros. Los trabajadores de grupo desarrollaron técnicas de gestión de grupo, con mayor o menor éxito. Por ejemplo, al trabajar con grupos recreativos, como los Boy Scout y los YMCA, parecía claro que el tipo de liderazgo y la atmósfera de grupo podían influir tanto en la cantidad como en la calidad de la participación. Un buen líder podría estimular al grupo, mientras que uno mediocre distanciaba a los miembros de grupo. Los psicólogos sociales se apoyaron mucho en los trabajadores de grupo y colaboraron con ellos en varios proyectos de investigación.

La aplicación de la psicoterapia de grupo, que se utilizó al principio en contextos médicos, se extendió a grupos no médicos. Diversas innovaciones terapéuticas, como los procedimientos de representación de papeles de Moreno, influyeron en la investigación sobre grupos de los psicólogos sociales. Un fenómeno relacionado fue el crecimiento de los grupos de autoayuda como Alcohólicos Anónimos. Estos grupos demostraron que los problemas personales se podían explorar en una atmósfera de apoyo social mutuo. Los realizaban no profesionales para organizar a las personas con problemas específicos, de forma que pudieran discutirlos y corregirlos. El crecimiento de los grupos recreativos y de autoayuda reflejaba un cambio estructural de la sociedad

americana, donde los grupos primarios, como la familia amplia, la comunidad y los vecinos, estaban siendo desplazados por grupos desarrollados para un propósito específico. Los americanos se estaban convirtiendo en una nación de «asociados», y la preocupación central consistía en conseguir que estos grupos fuesen lo más eficaces posible.

El interés en los procesos de grupo también fue el resultado del cambio de tendencias en educación. El desarrollo de la educación progresista, inspirada principalmente en los escritos de John Dewey, proporcionó un papel cada vez mayor a la participación de estudiantes. Las clases tradicionales donde el profesor disertaba y los estudiantes escuchaban se sustituían por aquellas donde se animaba la discusión abierta en pequeños grupos. Se pensaba que los estudiantes aprenderían más si estaban activamente implicados, y los profesores comenzaron a experimentar con técnicas diseñadas para estimular esa implicación. A finales de los años 30, los educadores profesionales y los psicólogos sociales trabajaban en estrecha colaboración con profesores que habían acumulado una cantidad considerable de conocimiento sobre grupos dentro de las aulas.

Finalmente, un conjunto de especialidades interesadas en la gestión de grandes organizaciones, como la administración de empresas y la administración pública, proporcionó un estímulo más al estudio de los grupos. Hasta los 30, los esfuerzos para desarrollar principios de gestión ignoraron en gran medida la existencia de los pequeños grupos. Los estudios de Hawthorne sirvieron como un catalizador para el estudio de los factores sociales dentro de las grandes organizaciones. Los estudios de la conducta organizativa, como los desarrollados por Elton Mayo y sus colegas, mostraron que las condiciones sociales dentro de los contextos de trabajo podían tener un gran impacto en la satisfacción y productividad del grupo.

PRIMEROS ESTUDIOS SOBRE INFLUENCIA DE GRUPO

En los años 20, Floyd Allport (1924) había estudiado los efectos de la influencia social, donde la presencia de otros o bien ayudaba o bien dificultaba la capacidad de la persona para realizar una tarea determinada. En estos estudios, Allport utilizó grupos de coparticipación compuestos por individuos que trabajaban independientemente entre sí. Sin embargo, señaló que las personas que trabajaban en presencia de otros estaban inconscientemente afectadas por las pautas del grupo como totalidad y describió este tipo de influencia de grupo como conformidad. A principios de los años 30, se metió en un programa de investigación diseñado explícitamente para estudiar la conformidad. Aproximadamente por la misma época, Muzafer Sherif comenzó una serie de estudios experimentales sobre el desarrollo de normas sociales. Sherif, al contrario que Allport, estudió grupos cara a cara y estaba interesado en el desarrollo de las normas de grupo cuando las personas interactúan realmente entre sí. Estas dos personas y sus investigaciones contribuyeron a ampliar el uso de los procedimientos observacionales y experimentales al estudio de los procesos de grupo.

Investigación sobre Conformidad de Floyd Allport

El trabajo de Allport sobre conformidad está muy relacionado con su libro *Institutional Behavior* (Allport, 1933). Como Gorman (1981) indica, esta monografía de corte teórico explica la pretensión de Allport de que las instituciones y la sociedad tienen que ser reinterpretadas en términos de la conducta de los individuos. Allport estaba preocupado porque las personas estaban siendo agobiadas por una sociedad progresivamente institucionalizada, burocrática y mecanicista. En su capítulo final, titulado «La esperanza de un nuevo individualismo», llega a la conclusión de que «las instituciones, aunque pueden ser útiles para ciertos propósitos, nunca pueden ser capaces de con-

seguir todas las posibilidades de la vida. Un mundo mejor sólo puede ser un mundo de individuos mejores y más libres» (Allport, 1933, p. 520).

La investigación de Allport sobre conformidad era parte de su enfoque individualista ante la conducta en general. En una serie de estudios, él y sus discípulos observaron situaciones donde se producía conformidad, como la conducta de los conductores ante una señal de stop y la realización de rituales por parte de los miembros de una iglesia. Allport (1934) llegó a la conclusión de que la conformidad seguía una curva en forma de J, donde la conformidad máxima era la más frecuente (ocurría al menos en un 50% de los casos). Los conductores, por ejemplo, al parar completamente ante una señal de stop mostraban máxima conformidad, y estas paradas ocurrían al menos la mitad de las veces. Las desviaciones, como aminorar y salir, aminorar ligeramente y continuar sin más, descendían de frecuencia en función del grado de alejamiento de la norma.

Allport también mantenía que en algunas situaciones se producía un exceso de conformidad. Algunos trabajadores, por ejemplo, decían que empezaban a trabajar temprano. En tales casos, una curva en doble J caracteriza la conformidad, con las Js descendiendo en ambas direcciones. Allport reconoció que las situaciones que estudiaba tenían normas muy evidentes, pero esperaba que sus métodos pudieran ser útiles en conductas más complejas. Su trabajo se adelantó al creciente interés por el papel de las normas sociales en la conducta individual, pero más que reconocer el proceso normativo en la percepción de las normas de grupo, prefirió interpretar la conformidad en términos conductistas, donde el grupo actúa como un estímulo social para un individuo determinado (Gorman, 1981). Estudios posteriores de otros investigadores han demostrado que la curva en J se ajusta sólo a un rango limitado de situaciones y, a finales de los años 30, la hipótesis de la curva en J se despreciaba como relativamente trivial (Murphy, Murphy y Newcomb, 1937).

Los experimentos de Muzafer Sherif sobre Normas Sociales

Muzafer Sherif (1906-1988) nació en Izmir, Turquía, y recibió su título en la Universidad de Estambul en 1928. En 1932 obtuvo de nuevo el título en Harvard y después fue a Columbia, donde trabajó con Gardner Murphy y alcanzó el doctorado en 1935. Permaneció en Columbia un año más, ampliando su investigación doctoral con el trabajo clásico *The Psychology of Social Norms* (Sherif, 1936). Sherif regresó a Turquía en 1937 y tuvo un puesto universitario hasta 1944, cuando fue encarcelado por sus críticas a la postura pro-Nazi adoptada por el gobierno Turco (Harvey, 1989). Sus últimos cuatro meses en prisión estuvo en aislamiento. En 1945 regresó a los Estados Unidos y, después de trabajar con Hadley Cantril en Princeton y con Carl Hovland en Yale, obtuvo un puesto de profesor en la Universidad de Oklahoma. En 1966 se fue a la Universidad Estatal de Pennsylvania. Una gran parte de su trabajo lo desarrolló en colaboración con su esposa, Carolyn Wood Sherif.

Aún antes de sus experiencias de la II Guerra Mundial, Sherif era muy sensible al impacto de los acontecimientos políticos. Como adolescente fue testigo de la transición dramática en Turquía de la disolución del Imperio Otomano a la creación de la moderna república de Turquía. Llegó a citar esta experiencia como el origen de su interés en los procesos de grupo (Gorman, 1981). A lo largo de su carrera intentó fundamentar su investigación en problemas sociales importantes y persistentes. En su libro sobre normas sociales, planificó sus estudios experimentales a través de diversas fuentes sociológicas, psicológicas y antropológicas. Como Gorman (1981) señala, intentó combinar la noción psicológica de la Gestalt de marco de referencia con el concepto sociológico de normas sociales. Para Sherif, la formación de normas sociales creaba un marco de referencia que podría utilizarse en el momento de responder a situaciones sociales ambiguas.

Sherif utilizó el efecto autocinético para operacionalizar la forma en que evolucionan los procesos normativos. Al igual que una estrella brillante parece moverse en una

noche oscura, una luz fija parece moverse en una habitación oscura. Cuando los sujetos experimentales estaban solos, establecían una estimación bastante consistente del movimiento de la luz. Pero cuando los mismos sujetos estaban en grupos de tres o cuatro y escuchaban las respuestas de los demás, sus juicios sobre la cantidad de movimiento tenían tendencia a coincidir. Las pruebas postgrupo de sujetos aislados mostraban que mantenían consistentemente las normas de grupo. Cuando se eliminaban de uno en uno los sujetos del grupo y se sustituían con nuevos miembros, los juicios iniciales tienden a perdurar durante cuatro o cinco generaciones. Sherif pensaba que su investigación demostraba la confianza de los sujetos en los «anclajes» sociales para crear normas en situaciones no estructuradas.

Lo que resulta especialmente importante en el trabajo pionero de los Sherif es que marca una transición del enfoque individualista de Floyd Allport al enfoque de grupo de la psicología social (Gorman, 1981; Steiner, 1974). Allport se centró en causas próximas de la conducta, como la mera presencia de otras personas o la conciencia de reglas sociales. No hizo ningún intento para estudiar la interacción entre miembros de grupos o los procesos subyacentes, como la percepción de normas de grupo. La investigación de Sherif, por el contrario, se centra en la interacción social y en la percepción de normas de grupo. Creía que la formación de normas de grupo por el efecto autocinético podría servir como prototipo del uso de normas por las personas, para estructurar situaciones ambiguas dentro de la sociedad.

A finales de los años 30, el enfoque de grupo dominaba la psicología social experimental. Solomon Asch (1940) desarrolló una serie de estudios sobre conformidad donde se pedía a los sujetos que realizasen tareas simples, como clasificar fotografías u ordenar por importancia listas de profesiones. Cuando se las volvieron a presentar convenientemente clasificadas por quinientos estudiantes de otro colegio, tenían tendencia a cambiar sus juicios en la dirección de la norma de grupo. Sin embargo, cuando el grupo de comparación era negativo, como por ejemplo las tropas de asalto Nazis, sus juicios originales no cambiaban. El rápido aumento de la investigación sobre procesos de grupo que comenzó a finales de los años 30, también se debe al interés en el área del psicólogo de origen alemán Kurt Lewin.

LA DINÁMICA DE GRUPO DE KURT LEWIN

El término de «dinámica de grupo» parece que la utilizó por primera vez Kurt Lewin en 1939, cuando describió un estudio experimental sobre la influencia de diversos estilos de liderazgo en las características y la conducta de un grupo (Cartwright y Zander, 1953). Según Lewin, el propósito de tal estudio era estudiar la dinámica subyacente. Estaba especialmente interesado en lo que realmente sucede dentro de un grupo, en la influencia de los miembros del grupo entre sí, y en el funcionamiento y cambio de los grupos a lo largo del tiempo. A finales de los años 40, la dinámica de grupos se convirtió en el término usual para cualquier investigación de grupo.

Kurt Lewin está considerado como una de las figuras más importantes de la psicología social americana, cuando no la más importante. Fue el iniciador de la investigación sobre dinámica de grupos y reunió a su alrededor un grupo extremadamente capacitado de investigadores y de estudiantes (ver Patnoe, 1988). Sus alumnos y los alumnos de sus alumnos son en gran medida los responsables de haber convertido la psicología social en la disciplina que es actualmente. Cuando se pidió a los miembros de la Sociedad de Psicología Social Experimental una lista de tres nombres que hubiesen hecho la contribución más grande al campo, Lewin (70%) se clasificó el segundo, detrás de Leon Festinger (79%). Otros incluyeron a Fritz Heider (43%), Harold Kelley (30%), Stanley Schachter (11%) y Solomon Asch (11%). Ninguna otra persona fue nombrada con más del 5% de las respuestas (Lewicki, 1982). Leon Festinger fue alumno de Lewin, Heider fue un gran amigo personal, y Kelley y Schachter recibieron sus doctorados en el instituto fundado por Lewin para el estudio de la dinámica de grupos. El mismo Festinger

proclamó que «el 95% de la psicología social actual es la de Kurt Lewin y la investigación que él inspiró en dinámica de grupos» (en Marrow, 1969, p. 232).

La influencia de Lewin no se puede valorar mediante un simple recuento de citas. Lewin escribió sólo dos libros, *A Dynamic Theory of Personality* (1935) y *Principles of Topological Psychology* (1936), que fueran publicados durante su vida. Ambos se escribieron bajo las presiones de publicación. Ninguno fue especialmente bien recibido ni excesivamente leído. Aunque Lewin se clasifica relativamente alto cuando se contabilizan las citas en los textos de socio-psicológicos, su influencia es todavía mucho mayor. Una gran parte de su influencia fue informal e indirecta (ver Marrow, 1969, o Patnoe, 1988, para una discusión más detallada).[1]

El desarrollo del pensamiento de Lewin —De la Psicología Individual a la Psicología Social

Kurt Lewin (1890-1947) nació en Mogilno, Prusia, ahora parte de Polonia. Su padre tenía una pequeña granja y un almacén general. La familia se trasladó a Berlín cuando Kurt Lewin tenía 15 años. Lewin comenzó en la universidad como estudiante de medicina en Freiberg y estudió filosofía con Edmund Husserl (M. Lewin, 1987). Uno de sus primeros trabajos fue la descripción fenomenológica de cómo el mundo mira a un soldado combatiente, basada en su propia experiencia de la I Guerra Mundial. Después de una breve estancia en Munich, regresó a Berlín para terminar su doctorado. El trabajo de Lewin «The War Landscape» contenía muchas referencias que desarrollaría posteriormente en su concepto de espacio vital. Otros trabajos escritos en este período se ocupan del papel del trabajo en la agricultura y la industria, donde contrastaba las condiciones de trabajo en la fábrica con los de la granja. El trabajo agrícola era duro pero interesante porque los trabajadores realizaban diversas tareas diferentes. Lewin mantenía que el trabajo era importante porque le daba significado a la vida, pero el trabajo tenía que merecer la pena. Humanizar las condiciones de trabajo depende de un conjunto de necesidades psicológicas y no se puede valorar en términos de criterios «objetivos» tradicionales, como la productividad y los costos.

Lewin regresó a la Universidad de Berlín después de la guerra y enseñó filosofía y psicología —explicando filosofía y dando un seminario anual de psicología, y después invirtiendo el orden al siguiente año. Aunque Lewin estaba principalmente interesado en problemas psicológicos, era un filósofo de corazón, y esta combinación le ayudó a crear una mezcla única de investigación y teoría que caracterizó el enfoque de Lewin a lo largo de toda su vida.

Lewin estaba en la Universidad de Berlín en la época en que Carl Stumpf era director del Instituto Psicológico. Stumpf consiguió una brillante facultad en la que estaban sus primeros alumnos Max Wertheimer (1880-1943) y Wolfgang Köhler (1887-1967). Wertheimer y Köhler también trabajaron mucho con otro antiguo alumno de Stumpf, Kurt Koffka (1886-1941) que estaba en la Universidad de Giessen en Alemania central. Estos investigadores y Lewin formaban los «cuatro grandes», que fueron los principales responsables del desarrollo de la psicología de la Gestalt. Los psicólogos de la Gestalt se centraron en la percepción y destacaron el hecho de que la percepción necesita estar organizada en términos de principios básicos de forma y de cierre. Diferenciaban el campo perceptivo en figura y fondo, y estudiaron las características de cada uno así como sus relaciones mutuas. Los psicólogos de la Gestalt también desarrollaron el concepto de aprendizaje por intuición (*insight*) y lo utilizaron como alternativa a la doctrina gradual de la asociación, donde la solución a un problema se adquiere poco a poco en trozos y fragmentos a través del ensayo y error. El aprendizaje por intuición se caracteriza con frecuencia por una experiencia de «eureka», donde la solución a un problema se obtiene repentinamente como un significado total en un ensayo único.

Aunque Lewin contribuyó a la teoría de la Gestalt, su enfoque era diferente en varios aspectos. En primer lugar, Lewin estaba principalmente interesado en la motivación más

que en la percepción. Pensaba que la motivación era un área importante pero descuidada. Lewin se apoyó mucho en la tradición freudiana cuando desarrolló su teoría, pero intentaba comprobar sus ideas utilizando procedimientos experimentales. Lewin concebía su propio enfoque como más amplio que el psicoanálisis, capaz de contener el psicoanálisis dentro de un marco teórico más extenso.

Una segunda diferencia entre Lewin y la teoría de la Gestalt se basaba en la actitud de Lewin hacia la fisiología. La teoría de la Gestalt postulaba un isomorfismo entre acontecimientos fisiológicos y psicológicos de forma que el campo perceptivo, por ejemplo, se equiparaba con un campo neural correspondiente dentro del cerebro. A causa de esto, la teoría de la Gestalt es tanto una teoría psicológica como fisiológica, y este supuesto isomorfismo produjo una cantidad considerable de investigación cerebral.

Lewin, por el contrario, pensaba que el campo de la motivación estaba bastante entorpecido por una dependencia exagerada de la fisiología. Los psicólogos sólo querían reconocer aquellos impulsos que van acompañados de cambios biológicos —hambre, sed, sexo y otros semejantes. Lewin pensaba que, si se quería avanzar, también tendrían que tenerse en cuenta otros impulsos. Lewin estaba principalmente interesado en la conducta intencional, y con este tipo de conducta es difícil de imaginar qué contrapartida neural puede existir. Si un estudiante joven desea ser doctor y ve esto meta como una serie de pasos —terminar el bachillerato, entrar en la universidad, ir a la facultad de medicina, trabajar como interno y después meterse en la práctica privada —¿cuáles son las correspondencias fisiológicas? Sin duda existen tales paralelismos, pero están más allá del alcance de nuestro conocimiento actual sobre el cerebro. Lewin pensaba que los psicólogos no podían esperar a que la fisiología les proporcionase la fundamentación de su propia disciplina. Aunque Lewin fomentaba la investigación interdisciplinaria, pensaba que las disciplinas llegan a ser inconmensurables cuando se desarrollan, puesto que deciden estudiar fenómenos diferentes. Cada ciencia purifica gradualmente sus conceptos y los diferencia más y más de sus vecinos.[2]

Sin embargo, la teoría del campo de Lewin se parece a la teoría de la Gestalt en diversos aspectos importantes. Se centra en acontecimientos psicológicos más que en la conducta. Tanto Lewin como los teóricos de la Gestalt comienzan con el campo psicológico como algo experimentado por un observador ingenuo y utilizan la conducta simplemente para inferir los procesos subyacentes. En segundo lugar, estos procesos son vistos como parte de un campo psicológico mayor y global. Tanto la Gestalt como la teoría del campo conciben los acontecimientos psicológicos como parte de un sistema de factores que coexisten y que son mutuamente dependientes, que no se pueden reducir a elementos aislados, como por ejemplo el estímulo y la respuesta. Finalmente, Lewin comparte un fuerte compromiso con los procedimientos experimentales. Lewin pensaba que con un poco de ingenio cualquier problema de interés para la psicología podía comprobarse experimentalmente. Su propia investigación fue una cuidadosa combinación de investigación y teoría, donde cada nuevo experimento diseñado para comprobar una idea surgía de un experimento previo o exploraba un área previamente no comprobada. Lewin era muy crítico con la obtención de datos sin un marco teórico, pero dudaba igualmente de las teorías que no habían sido o no podían ser comprobadas experimentalmente.

En los años 20, Lewin consiguió una reputación de buen profesor y atrajo un creciente número de estudiantes. Muchos eran mujeres, algunas de las cuales provenían de Rusia y de los estados Bálticos. Desde 1924 hasta su marcha en 1932, Lewin se ocupó de unas 12 o 15 tesis doctorales en diversas etapas de realización. Casi 20 estudios se realizaban bajo la supervisión de Lewin. Trataban principalmente con el recuerdo de tareas inacabadas, sustitución de tareas, nivel de aspiraciones, saciedad y cólera. Estos estudios fueron publicados en *Psychologische Forschung*, una revista dedicada a la psicología experimental publicada en la Universidad de Berlín (ver de Rivera, 1976, para un análisis de estos estudios).

Lewin y sus alumnos se reunían regularmente en una cafetería para tomar café y conversar. En una de tales reuniones, Lewin observó que el camarero podía cumplir con

un amplio pedido pero no podía recordarlo cuando le pedía que lo repitiese después de pagar la factura. Esto le llevó a un experimento realizado por Bluma Zeigarnik, diseñado para comprobar la idea de que el contexto de las metas provoca un estado de tensión psicológica que no se libera hasta que se ha alcanzado la meta. Las metas no realizadas continúan produciendo tensión y un deseo de acabar la tarea. En consecuencia, las tareas inacabadas serán recordadas casi el doble que las realizadas. Esto se ha llegado a conocer como el «efecto Zeigarnik».

Otra estudiante rusa, Maria Ovsiankina, estudió la reanudación espontánea de tareas después de una interrupción y descubrió que casi siempre eran reanudadas. Otras dos estudiantes, Vera Mahler y Sarah Sliosberg, estudiaron la sustitución de una tarea por otra después de que la primera tarea hubiera sido bloqueada. Encontraron que el grado de sustitución se basaba en el grado de semejanza. Dos tareas funcionalmente semejantes podían sustituirse entre sí, pero dos distintas no podrían. Describir una tarea o hasta imaginarla puede llegar a sustituirla en algún caso, pero no tan bien como la realización de una tarea similar. Esos estudios proporcionaron una confirmación experimental del concepto de desplazamiento de Freud.

Una tercera línea de investigación se centró en el «nivel de aspiraciones». Hace referencia al grado de dificultad elegido por una persona particular. Algunos individuos se ponen metas demasiado altas para que el fracaso no amenace su autoestima. Otros se ponen metas tan bajas que prácticamente se aseguran el éxito. El nivel de aspiraciones difiere de persona a persona y representa una característica fiable de personalidad, pero también varía con la situación. El nivel de aspiraciones con frecuencia aumenta después de un período de éxito y disminuye si una persona atraviesa una serie de fracasos. El interés de Lewin en el nivel de aspiraciones continuó después de llegar a los Estados Unidos; Leon Festinger se fue a estudiar con Lewin, aunque estaba en la Universidad de Iowa, para investigar en el nivel de aspiraciones.

Otros dos estudiantes, Anita Karsten y Alex Freund, realizaron investigaciones para mostrar que la repetición no aumenta necesariamente el aprendizaje. Demasiadas repeticiones pueden producir un estado de saturación psíquica, donde una persona pierde interés en la tarea y no quiere continuar. La repetición también puede provocar que aspectos distintos de la tarea se desconecten entre sí y pierdan su significado. Esta fragmentación y pérdida de interés puede eliminar cualquier ventaja producida por la simple asociación. Freund mostró que esto era especialmente cierto en la mujer durante su ciclo menstrual.

Una última línea de investigación se centraba en la frustración y la ira. Tamara Dembo estudió los efectos de la frustración y encontró que la cantidad de ira se basaba en la intensidad del impulso más que en su importancia. Una persona puede llegar a estar muy furiosa con un proyecto trivial si está profundamente implicada. Antes del estudio de Dembo, la frustración y la agresión habían sido prácticamente ignoradas dentro de la psicología. Freud consideró la agresión como una consecuencia del instinto de muerte y de factores secundarios. La concepción de Lewin y la investigación de Dembo ayudaron a estimular el interés en el área y en última instancia condujo a la *hipótesis de frustración-agresión* (Dollard, Doob, Miller, Mowrer y Sears, 1939). La investigación sobre agresión es actualmente muy importante en psicología social y ahora abarca aproximadamente un 5% de la literatura.[3] El trabajo de Dembo también fue importante porque demostró que los problemas psicológicos complejos, como el éxito y el fracaso, la sustitución y la compensación, la frustración y la ira, podían manipularse y estudiarse experimentalmente. Todos estos estudios deben entenderse como un todo interrelacionado. Su factor común es que los individuos se ponen metas y estas metas motivan y dirigen la conducta. También se comportan de manera previsible cuando se bloquean estas metas. Experimentan tensión y frustración y tienen que buscar un sustituto adecuado.

A finales de los años 20, la reputación de Lewin se había extendido por América y comenzaba a llamar la atención de los estudiantes de Estados Unidos. El primero fue J.F. Brown, que escribió su tesis sobre «niveles de realidad» y en 1929 preparó un

artículo sobre Lewin para *Pychological Review*. El artículo de Brown hizo que otros americanos fuesen a Berlín y estudiasen con Lewin, incluyendo a Karl Zener, Donald Adams y Jerome Frank. Adams y Zener recogieron y tradujeron más adelante algunos de los trabajos más importantes de Berlín y los publicaron bajo el título de *A Dynamic Theory of Personality* (Lewin, 1935).

En 1929, Lewin dio una conferencia en la Universidad de Yale, y en 1932 fue a la Universidad de Stanford como profesor visitante. Por esa época, el aumento del Nazismo en Alemania hacía difícil a los profesores judíos mantener sus puestos universitarios y Lewin decidió emigrar. Después de regresar brevemente para poner en orden sus asuntos, Lewin dejó Alemania en 1933 y llegó a los Estados Unidos. Al mismo tiempo, expresaba sus sentimientos afligidos en una carta a Köhler:[4]

> Si actualmente creo que no existe otra elección para mí que no sea emigrar, comprenderás que este pensamiento ciertamente no es fácil para mí ... Cuando pienso en dejar a mis padres y parientes, dejar la casa que hemos construido, ir hacia un futuro incierto, abandonar la estructura científica que tardaría muchos años en reconstruir, en el mejor de los casos, entonces seguramente en la raíz de tal decisión no está el desprecio de las vulgaridades o el miedo a las molestias personales, sino sólo una realidad social decisiva y aplastante. (Lewin, 1933/1986, pp. 41-42).

Lewin comprendió la creciente amenaza del Nazismo con la misma rapidez que muchos de sus colegas. Los Nazis se apoderaron del Instituto Psicológico en 1935. Puesto que Köhler no era judío, pudo continuar como director, pero lo dejó y aceptó un puesto en el Swarthmore College. Köhler fue el último de los cuatro grandes que abandonó Alemania. En 1935, Koffka fue a la Smith, Wertheimer a la New School for Social Research, y Lewin se trasladó de la Cornell University a la Universidad de Iowa.

Lewin llegó a los Estados Unidos durante la Gran Depresión, cuando los puestos universitarios para profesores extranjeros estaban muy limitados. Inicialmente consiguió un puesto no renovable por dos años de Profesor de Psicología Infantil en Cornell. Aunque Lewin realizó en este período varios estudios sobre los efectos de la presión social en los hábitos alimenticios de los niños, su puesto estaba en la School of Home Economics, y no se ocupaba del seguimiento de los alumnos tal como lo hacía en Berlín.

En 1935, Lawrence Frank consiguió un puesto de tres años para Lewin en Child Welfare Research Station de la Universidad de Iowa. El puesto fue renovado al final de este período, y Lewin estuvo casi diez años en Iowa. Aunque este puesto era principalmente de investigación, pronto se rodeó de estudiantes y volvió a crear en cierta medida la atmósfera que tuvo en Berlín. Los estudios de Berlín se centraban principalmente en los procesos cognitivos del individuo, pero la nueva investigación de Lewin se orientó cada vez más hacia el estudio de problemas sociales y la dinámica de grupos.

Este cambio de énfasis se debe a diversos factores. En primer lugar, se hacía cada vez más evidente que los factores sociales eran una de las fuentes primarias de conflicto y de frustración, especialmente en los niños. Para comprender cosas como la selección, el conflicto y la sustitución de metas, era necesario tener en cuenta los factores sociales. Por esta razón, la nueva investigación de Lewin sobre psicología social debe entenderse como una ampliación lógica de su trabajo anterior con individuos.

El interés de Lewin en dinámica de grupos se basaba también en la creciente preocupación por los problemas sociales, que era general en los años 30. Lewin pensaba que muchos problemas sociales, como el racismo, el anti-semitismo y la agresión, eran problemas dentro y entre grupos y que a veces era más fácil cambiar la conducta del grupo que la de un individuo. Los grupos proporcionan una fuente de comparación y apoyo social, de forma que las actitudes desarrolladas dentro de un grupo eran más resistentes al cambio posterior. Al ser un extraño en los Estados Unidos, Lewin estaba más capacitado para mirar a la sociedad americana desde una perspectiva distante. En 1936, publicó un trabajo sobre las diferencias socio-psicológicas en el carácter americano y el alemán. Lewin estaba muy impresionado por los valores igualitarios y demo-

cráticos de América, pero también estaba molesto por el racismo y el anti-semitismo. Su investigación en este período era una mezcla poco usual de investigación pura y aplicada.

Un tercer factor que contribuyó indudablemente al cambio de perspectiva de Lewin fue la relación con sus alumnos. En el prólogo a su libro sobre psicología topológica, Lewin admite que «siempre fue incapaz de pensar de forma provechosa como una persona aislada» (Lewin, 1936, p. viii). Lewin era un demócrata natural, con habilidad para que las personas se sintieran cómodas. Los proyectos y las ideas de investigación se discutían en un ambiente de grupo, y esto proporcionaba una valiosa fuente de intuiciones sobre el funcionamiento de los grupos y sobre las causas de su comportamiento.

La mayor parte de la investigación de Lewin sobre dinámica de grupos ya estaba iniciada cuando se fue a Iowa. Esto incluye el estudio clásico de Lewin, Lippitt y White (1939), que investigaba los efectos de la atmósfera de grupo sobre la actuación y la moral. El estudio comenzó como la tesis doctoral de Ronald Lippitt, pero creció y cambió a medida que avanzaba. El estudio inicial pretendía comprobar las diferencias producidas por líderes democráticos y autoritarios. Se formaban grupos de cinco jóvenes preadolescentes y se reunían una hora cada semana para hacer representaciones teatrales. En un grupo, Ralph White tomaba el papel de líder democrático pero se portaba de forma diferente a los demás líderes. En lugar de eliminar estas diferencias, las exageraba para producir un ambiente de laissez-faire. Los muchachos con un líder autoritario llegaban a ponerse inquietos, egocéntricos y agresivos, y perdían interés en las metas de grupo. Sin embargo, su agresión se dirigía hacia otros miembros del grupo en lugar de hacerlo contra líder. Los que tenían un líder laissez-faire eran menos productivos y estaban menos centrados en el trabajo, mientras que los que tenían un líder democrático eran más cooperativos, productivos y estaban más satisfechos. Lewin tomó estas diferencias como una prueba clara de la superioridad del enfoque democrático. Este experimento fue un acontecimiento en psicología social, porque mostró que era posible manipular el clima social a través de la representación de papeles y estudiarlo experimentalmente.

Un segundo estudio realizado por Roger Barker, Tamara Dembo y Lewin (1941) se diseñó para continuar la investigación previa de Dembo sobre frustración. Se permitió que unos niños se pusieran a jugar en una habitación con juguetes convencionales, mientras que se evaluaban sus conductas a lo largo de un continuo de creatividad. Después de 30 minutos se apartaba un biombo, y los niños tenían acceso a juguetes nuevos y más atractivos. Una vez que los niños estaban acostumbrados a los nuevos juguetes, se les devolvía a la habitación original, se cerraba el biombo y se observaba su conducta. Durante este segundo período, los niños fueron menos creativos, tuvieron una regresión intelectual y emplearon más de un tercio de su tiempo intentando atravesar el biombo o abandonar la habitación.

Fue en este período cuando Lewin inició la investigación sobre ambientes industriales. Su interés en esta área se remonta a los años 20 y aparece en sus primeros trabajos sobre el taylorismo y la satisfacción en el trabajo. En 1939, se le presentó la oportunidad de ayudar a aumentar la producción de Harwood Manufacturing Corporation (ver Coch y French, 1948). Esta planta estaba localizada en una comunidad rural de Virginia, pagaba unos sueldos relativamente altos, pero tenía una elevada tasa de reajuste de personal y baja productividad. Después de reunir a los trabajadores y valorar la situación, Lewin decidió que la baja productividad se debía en parte al hecho de que los trabajadores locales veían como poco realistas las metas puestas por la administración. En consecuencia, no se sentían obligados a cumplirlas. Lewin sugirió que la planta trajese a unos 60 trabajadores especializados de una comunidad vecina, donde había cerrado una fábrica. Estos nuevos trabajadores no tenían ninguna dificultad para alcanzar las cotas de producción, y sus logros servían como modelo a los trabajadores locales que elevaron su nivel de producción hasta alcanzar cotas equivalentes. Se animó a la empresa para que proporcionase a los trabajadores mayor control mediante

la discusión de grupo, y los trabajadores elevaron gradualmente las cotas y alcanzaron niveles aún más altos de producción. Esto condujo a otros estudios sobre autoadministración, entrenamiento de liderazgo y superación de la resistencia al cambio. La investigación iniciada por Lewin en este período cambió el acento en la simplificación de tareas a la motivación social y contribuyó a crear el campo de la conducta organizativa.

Cuando los Estados Unidos intervinieron en la II Guerra Mundial, la investigación de Lewin se orientó hacia problemas más directamente relacionados con el esfuerzo de guerra. Un resultado fue el estudio sobre el hábito de alimentación, realizado en colaboración con Margaret Mead (ver Lewin, 1947). El estudio inicial de los hábitos alimenticios americanos mostraba que las madres eran las principales responsables del tipo de alimentos consumidos. Los maridos y los hijos simplemente comían lo que les preparaban las madres. Cambiar los hábitos alimenticios se convirtió, por tanto, en un asunto simple de conseguir que las madres comprasen alimentos diferentes. Se animó a grupos de mujeres a que comprasen y preparasen diversas carnes como parte del esfuerzo de guerra. Algunos grupos escucharon una conferencia de un experto, mientras que otros participaron en la discusión de grupos. La discusión de grupo demostró ser más eficaz. En las entrevistas posteriores, se encontró que casi un tercio de los participantes en la discusión de grupo habían servido al menos una de las carnes sugeridas, mientras que sólo 3% del grupo de la conferencia había seguido los consejos del experto. Este y otros estudios apoyaron la idea de que era más fácil cambiar las actitudes dentro de los grupos que hacerlo individualmente. Los grupos estimulan la participación, establecen normas y sirven como fuente de comparación social.

Lewin también fue consejero de la Office of Strategic Services y de la Office of Naval Research durante la guerra y viajó frecuentemente entre Iowa y Washington. Hasta qué punto llegó su compromiso nunca se sabrá, pero su contacto con estas organizaciones le ayudó a obtener fondos para investigar sobre grupos después de la guerra y llevó a la fundación de centros para el estudio de la dinámica de grupos (ver Capítulo 9).

Detrás del trabajo de Lewin sobre dinámica de grupos estaba su interés en demostrar la eficacia del liderazgo democrático en la conducta de los miembros del grupo. Muchos de sus estudios utilizaron discusiones de grupo dirigidas por líderes que proporcionaban una atmósfera democrática, pero que no eran miembros originarios de los grupos. Se ha llegado a dudar sobre si Lewin creía o no en una auténtica democracia participativa o si creía que era necesario algún grado de control social mediante personas de autoridad, para asegurar que se alcanzan las metas de grupo.

Tanto William Graebner (1986, 1987) como la hija de Kurt Lewin, Miriam Lewin (1987), que también es psicólogo social, están de acuerdo en que Kurt Lewin fue un defensor de los valores e ideales democráticos. Graebner, sin embargo, mantiene que Lewin reconoció que existía una paradoja al poner en práctica los principios democráticos. Citando a Lewin (1948), Graebner señala que Lewin estableció que los líderes democráticos no imponen sus metas a los grupos de la misma forma que los hacen los líderes autocráticos, puesto que ellos tienen un papel activo —es decir, «lideran». Un papel completamente pasivo era más característico del tercer estilo de liderazgo, el de «laissez faire». Lewin estaba especialmente interesado en la necesidad de reconstrucción y reeducación social después de la II Guerra Mundial. Pensaba que se necesitaban líderes fuertes para orientar a los grupos, a las organizaciones y a las comunidades hacia los valores democráticos, como por ejemplo la eliminación de la discriminación y del prejuicio.

Todavía está pendiente de solucionar el problema del estilo de liderazgo, que Lewin intentó resolver en los años 30 y 40. En el caso de las organizaciones, existe una polémica continua sobre la necesidad de control que se necesita, el grado de participación del trabajador y sobre si los trabajadores sólo responderán dentro de una atmósfera pseudo-democrática. Nos ocuparemos de este problema más adelante en este mismo capítulo, cuando se discutan los estudios de Hawthorne.

Teoría del Campo

Ninguna exposición de Kurt Lewin estaría completa sin algún comentario de la psicología topológica y vectorial. Los modelos matemáticos de la dinámica psicológica se convierten en el núcleo del pensamiento de Lewin y tienen bastante influencia en su investigación de psicología social. Estas representaciones gráficas no deberían considerarse una teoría de la conducta. Son un medio de conceptualizar y representar las relaciones psicológicas (ver Henle, 1978). Los diversos componentes representados por el modelo —la persona y el ambiente psicológico, los impulsos y las barreras y demás aspectos— son tan abstractos que prácticamente cualquier teoría puede ser introducida y representada en términos del campo.

Para comprender la teoría del campo es necesario distinguir entre dos tipos de explicaciones causales. Un acontecimiento puede ser explicado en términos de acontecimientos previos o en términos de factores de la situación inmediata. Un físico, por ejemplo, puede explicar el movimiento de un electrón como una reacción en cadena provocada por deterioro de materia radioactiva de una planta de energía nuclear, o en términos de fuerzas contrapuestas del ambiente inmediato. De la misma manera, la timidez se puede explicar atribuyéndola a factores de la infancia o al rechazo actual a relacionarse con los demás por miedo a ser rechazado. Lewin (1935) llamó al primer tipo causación «histórica» y al segundo «sistemática». Ambas son válidas, pero muchas teorías psicológicas, como por ejemplo el psicoanálisis, crean confusión porque no consiguen distinguir entre las dos. La teoría del campo de Lewin se centra exclusivamente en los factores inmediatos del campo psicológico.

Lewin utilizó la *topología* para representar las relaciones del espacio vital de un individuo. La topología es un medio para tratar las relaciones matemáticas sin cuantificar. La distancia, forma y tamaño son irrelevantes. Lewin crea cierta confusión al utilizar a veces la topología para representar cosas distintas al espacio vital. Un grupo étnico desorganizado, por ejemplo, se puede representar mediante pequeños círculos inconexos dentro de un círculo mayor que representa una nación. Se pueden representar las relaciones de amistad de un grupo mediante el contacto entre círculos dentro de un gran círculo. En este caso, los pequeños círculos representan individuos y el círculo grande representa al grupo. También se produce cierta confusión porque el ambiente psicológico se parece a veces al ambiente físico, y se pueden entender las figuras como representaciones de objetos en el espacio. Un prisionero, por ejemplo, se puede representar por un círculo dentro de un círculo dentro de un tercer círculo mayor. El círculo mayor representa las paredes de la prisión, y el segundo círculo representa la celda. Ambas son barreras que limitan el movimiento y restringen la libertad. Pero existen barreras psicológicas y barreras físicas, y es posible que no se correspondan. La puerta de la celda puede estar abierta y el guardián adormecido, pero a menos que el prisionero sepa esto no se moverá de la celda hacia el espacio exterior. Estas relaciones se muestran en la Figura 7.1.

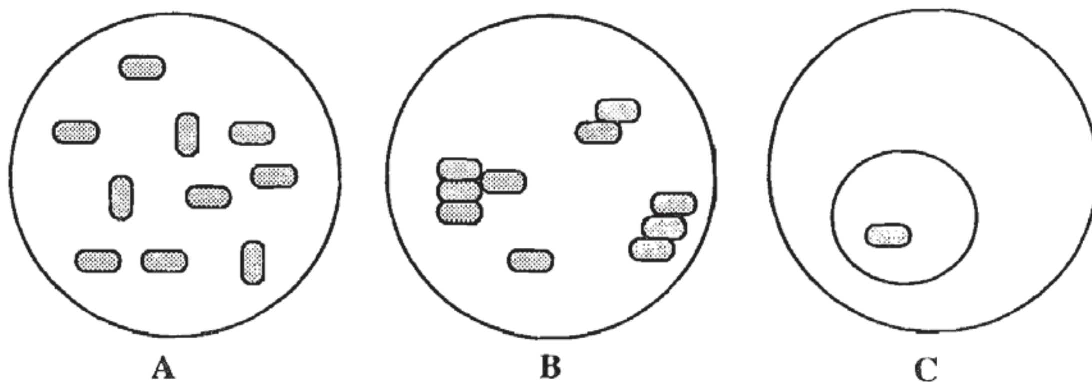


Fig. 7.1. Estas Figuras representan (A) un grupo étnico desorganizado dentro de un país; (B) un patrón de amistad dentro de un grupo social; y (C) un prisionero dentro de una cárcel. Las Figuras A y C son similares a las ilustraciones utilizadas por Lewin (1936).

Lewin utilizó casi siempre la topología para representar el espacio vital de un individuo. La representación más elemental es simplemente un círculo dentro de un círculo. El círculo pequeño representa la persona, el espacio entre el círculo pequeño y el mayor representa el *ambiente psicológico*, y el espacio externo es la zona exterior. La persona puede estar diferenciada en región central y región periférica, con una franja que representa la región perceptiva-motora que separa al individuo del mundo exterior.[5] El ambiente psicológico puede estar dividido en subregiones. Estas pueden representar, por ejemplo, metas secundarias necesarias para la realización de una tarea mayor. Es necesario recorrer primero las regiones cercanas a la persona, para poder alcanzar las regiones más remotas próximas al círculo externo. Estas relaciones se muestran en la Figura 7.2.

Se deben observar algunos aspectos generales de estas ilustraciones. En primer lugar, la conducta está en función de la persona y el ambiente psicológico. Esto se expresa mediante la fórmula

Conducta = f (Persona, Ambiente)

que sirve como punto de partida del pensamiento de Lewin. Para comprender el comportamiento de una persona determinada, se deben considerar tanto las necesidades, metas, capacidades de la persona y la situación, así como también la persona que lo percibe. Ningún factor es suficiente por separado. Lewin pensaba que la investigación sobre motivación destacaba demasiado los factores fisiológicos y que los factores situacionales deberían recibir más atención. El deseo sexual, por ejemplo, es un producto conjunto de un impulso sexual y un compañero potencial atractivo. Normalmente las necesidades no motivan la conducta cuando el ambiente no ofrece ninguna oportunidad de realizarlas.

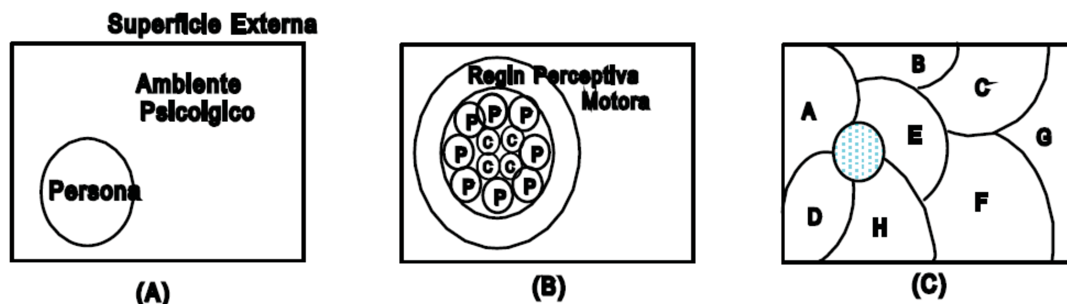


Fig. 7.2. Estas ilustraciones representan el espacio vital de un individuo. (A) muestra las regiones principales —la persona, el ambiente psicológico y el espacio exterior. La figura (B) muestra la persona diferenciada en región perceptivo motora, regiones centrales (c) y regiones periféricas (p). La figura (C) muestra una representación del espacio vital, La persona puede atravesar A, B y C o bien E y F para llegar a G. Todas las figuras son similares a las utilizadas por Lewin.

Un segundo punto consiste en que el ambiente *psicológico*, más que el ambiente físico, es el que determina la conducta. Un prisionero que permanece en su celda cuando la puerta está abierta y el guardián está dormido, puede permanecer allí a causa de una percepción inexacta de la situación. Esta percepción, aunque errónea, limita la conducta. El ambiente psicológico, para Lewin, no se limita al mundo de la experiencia inmediata, es decir, al ambiente fenomenológico. Incluye todos los acontecimientos psicológicos —conscientes o inconscientes— que afectan a la conducta. Abarcan, por tanto, los supuestos y los acontecimientos ocultos de la mente que forman la base de la experiencia inmediata —acontecimientos que no pueden ser inmediatamente evidentes ni siquiera para la persona misma. Por ejemplo, tener o no tener un trabajo puede jugar

un papel crucial en nuestras elecciones, pero no es inmediatamente evidente en la decisión que tomamos. Tener un trabajo, por otro lado, puede ser crítico para una decisión tan importante como casarse. Al tomar decisiones importantes nos damos cuenta con frecuencia de muchos factores que no consideramos cuando la decisión es trivial. Sólo una persona frívola toma decisiones importantes sin considerar el contexto completo. El espacio vital abarca la totalidad de acontecimientos posibles (tanto explícitos como implícitos) que determinan la conducta en cualquier momento dado.

Al conceptualizar de esta manera el ambiente, Lewin está haciendo una distinción crítica entre realidad y percepción personal de la realidad. La percepción puede ser correcta o incorrecta, pero determina la conducta. Sin embargo, se puede hacer una segunda distinción entre seleccionar metas e intentar alcanzarlas. La meta de una persona está determinada exclusivamente por sus necesidades y la percepción de la situación. Los elementos no percibidos están fuera del ambiente psicológico, en la superficie exterior. Los acontecimientos de la zona externa no pueden afectar a las metas pero puede afectar a la conducta. Una persona puede desear levantar un objeto, pero descubre que es demasiado pesado. Se puede desear ser médico, pero se le niega la entrada en la escuela de medicina. La conducta no está determinada simplemente por las metas que perseguimos, sino también por los obstáculos imprevistos. No podemos planificar nuestra conducta sobre la base de los obstáculos imprevistos, pero tales obstáculos pueden limitar nuestra conducta después de comenzar a realizarla. Llegan a ser parte del ambiente psicológico, forzándonos a reconsiderar la situación y a seleccionar una nueva conducta. Lewin estaba interesado en la conducta intencional y en las reacciones que ocurren cuando las personas se enfrentan a obstáculos.

Si volvemos ahora al concepto de persona en el modelo de Lewin, encontramos que el individuo está dividido en región central y periférica. Las regiones centrales son más inaccesibles y difíciles de alcanzar. Ayudan a formar el núcleo de la personalidad del individuo. Las regiones periféricas están más cercanas a la superficie y están en estrecho contacto con el mundo exterior. Les afecta con más facilidad el ambiente e influyen con mayor facilidad en la conducta. La persona representa una entidad en el ambiente psicológico total. Las tensiones y las necesidades se originan dentro de la persona, pero están vinculadas a los objetos externos.

El ambiente psicológico también está diferenciado en regiones. El significado de estas regiones no siempre está claro. Algunas veces representan objetos, metas o a otras personas; a veces representan una secuencia posible de acontecimientos. Leeper (1943) propone que se limiten a actividades posibles. El movimiento dentro del ambiente psicológico se limitará por tanto a una secuencia de pasos hacia una meta particular o quizá a diversas secuencias posibles o a una selección de metas. Leeper resume su postura diciendo que una persona en una situación determinada ve cierta cantidad de posibles conductas cuando actúa hacia una meta específica. Algunas de estas son inmediatas, otras sólo son posibles después de que se hayan realizado los pasos iniciales. Aunque Lewin escribió el prólogo del libro de Leeper, no está claro que aceptase esta limitación de su teoría. Algunas de las ambigüedades en la concepción de Lewin pueden tener su origen en el deseo de dejar el modelo tan abierto como fuera posible.

El movimiento dentro del ambiente psicológico puede ser físico o imaginado. Se puede uno levantar, atravesar la habitación y cerrar la puerta, o se puede imaginar la misma secuencia de conducta sin realizarla. Las situaciones se diferencian en términos de su nivel de realidad. Las actividades imaginarias son irreales, los límites y barreras son menos firmes, y es más fácil realizar la conducta y alcanzar metas en nuestra imaginación que en la vida real. Por esta razón, la imaginación puede servir como una forma útil de «ensayar» conductas por adelantado. Podemos imaginar una secuencia de conductas y, si parecen posibles, realizarlas.

Cuando una persona se dirige hacia una meta particular, encontrará con frecuencia obstáculos adicionales y acontecimientos imprevistos. Como consecuencia, el campo puede ser reestructurado. Un escalador puede comenzar con lo que parece ser un ascenso fácil y descubrir que los asideros son pequeños y más alejados de lo que pa-

recía, o puede comprobar que el ascenso es más fácil de lo que imaginaba. En ambos casos, es probable que la impresión sea muy diferente de lo que parecía en un principio. Solo en raras ocasiones se conoce por adelantado la secuencia de pasos hacia una meta. Cada movimiento abre nuevas posibilidades y exige una reestructuración del campo psicológico.

Es posible representar muchos factores en el ambiente psicológico utilizando la topología, pero no todos. Se puede representar la fuerza de un impulso, la resistencia de una barrera o predecir qué acción será seleccionada cuando son posibles diversas alternativas. La distancia sólo puede representarse de forma burda mostrando que una secuencia de conducta es mayor que una segunda, porque contiene la segunda y al menos un paso más. Por tanto, Lewin complementó su topología con una *psicología vectorial*. La topología muestra que los acontecimientos son posibles, mientras que la psicología vectorial se puede usar para predecir qué es lo que ocurrirá realmente.

Como en el caso de la topología, existe una relación directa entre el estado del individuo y el ambiente psicológico. Las necesidades se originan dentro de la persona, pero los objetos y las demás personas están dotadas con valencias positivas y negativas. Las necesidades pueden ser el resultado de los impulsos fisiológicos, como el hambre y la sed, o pueden ser el resultado de un deseo de realizar una tarea determinada. Las necesidades que no se basan en impulsos fisiológicos son menos estables y se pueden satisfacer con mayor facilidad a través de alguna forma de actividad sustitutiva. Las valencias positivas sirven como órdenes, convocatorias o peticiones para comportarse de una manera particular. Para una persona con hambre, los alimentos tienen una valencia positiva y se convierten en atractivos. Para un niño, la amenaza de castigo puede servir como valencia negativa, limitando una conducta deseada. Los objetos toman una valencia no simplemente porque representan metas alcanzadas, sino porque representan medios para alcanzar tales metas. Las herramientas, por ejemplo, poseen una valencia positiva derivada de su valor instrumental. Las valencias actúan como fuerzas de campo, dirigiendo las conductas hacia una meta particular y alejándonos de otras. Las necesidades crean tensión y liberan energía, pero la atención de una persona se dirige normalmente hacia objetos y otras personas del mundo exterior que han tomado características positivas y negativas, a causa de su capacidad para satisfacer necesidades.

Las fuerzas están en el ambiente psicológico y se pueden representar matemáticamente mediante flechas. La fuerza de un impulso se muestra por la longitud de la flecha, y su relación con una meta se muestra por su dirección y punto de aplicación. Es posible representar tanto las fuerzas que impulsan como las fuerzas restrictivas, como por ejemplo las barreras. Lewin utilizó flechas que se oponen o bien muros con diversos tipos de grosor para representar las barreras. Las barreras pueden ser objetos físicos, sanciones sociales o limitaciones del individuo, como la falta de destreza o el agotamiento. Si la fuerza del impulso excede la fuerza necesaria para superar la resistencia, la persona se dirige hacia la meta hasta que encuentre más resistencia. Si la resistencia es demasiado grande, la meta se bloqueará y la persona tendrá que abandonar o seleccionar una línea alternativa de acción. Cuando se experimentan simultáneamente diversas necesidades, el impulso más fuerte determinará normalmente la línea de acción.

La psicología vectorial también se puede ser utilizar para representar conflictos posibles dentro de la situación. Lewin identificó tres tipos de conflicto: (1) aproximación-aproximación; (2) evitación-evitación; y 3) aproximación y evitación. El conflicto aproximación-aproximación se produce cuando una persona tiene que elegir entre dos metas igualmente atractivas. El conflicto evitación-evitación implica dos líneas de acción igualmente desagradables. El conflicto aproximación-aproximación se resuelve normalmente cuando una persona toma una decisión, porque la valencia de una meta aumenta a medida que uno se aproxima. El conflicto evitación-evitación es más problemático, porque la selección de una conducta desagradable y el avance hacia ella incrementa la valencia negativa y hace que la meta parezca menos atractiva. Se nece-

sita alguna fuerza restrictiva para obligar a una persona a seleccionar una de las metas no atractivas, puesto que la línea más fácil de acción es escapar de la situación o, como Lewin dice, «abandonar el campo».

El conflicto aproximación-evitación se produce cuando la misma meta tiene características tanto positivas como negativas. Una persona puede trabajar en un empleo aburrido para ganar dinero o estudiar duro para llegar a ser médico. Situaciones como esta pueden causar problemas. Lewin pronosticó y Miller y Dollard (1941) demostraron que tanto las valencias positivas como las negativas aumentan cuando uno se aproxima a una meta, pero la valencia negativa aumenta a mayor velocidad. Nos movemos hacia una meta porque la atracción excede las fuerzas restrictivas, pero en algún punto la situación se invierte. Un hombre desea pedir una cita a una mujer, pero se vuelve atrás en el último momento. Las ideas de Lewin provocaron mucha investigación sobre lo que sucede en las situaciones de conflicto.

A estas alturas el lector se puede preguntar qué tiene que ver la topología y la psicología vectorial con la dinámica de grupos. La teoría del campo no es una teoría de la psicología social. Es una forma de representar los procesos psicológicos que ocurren en los individuos. Estos procesos, sin embargo, dependen a menudo de factores sociales, y los factores sociales se deben tener en cuenta si se quiere comprender la conducta. El trabajo de Lewin con niños le convenció de que las relaciones sociales, como la amistad y la dependencia, adquieren importancia a una edad muy temprana. Estas fuerzas no son menos reales que las fuerzas físicas, desde un punto de vista psicológico. La capacidad del niño para llevar a cabo una línea determinada de acción está limitada tanto por la capacidad física como por las restricciones familiares. Otras conductas están prohibidas por las convenciones sociales o por la ley. A medida que el niño crece, estas restricciones se interiorizan y llegan a ser limitaciones autoimpuestas.

Las metas y las aspiraciones también están configuradas por factores sociales. El nivel de aspiraciones de una persona está determinado en parte por normas compartidas. Los grupos establecen metas, y está demostrado que las metas de grupo pueden ser aún más apremiantes que las elegidas por un individuo (Lewis, 1944; Horwitz, 1954). Las personas llegan a comprometerse mucho en la consecución de las metas establecidas por su grupo, y estas metas tienen la doble función de realizar una tarea y de mantener la cohesión del grupo.

Quizá la crítica más seria de la teoría del campo es que confunde la realidad física y la psicológica (F. Allport, 1955). Si recordamos que los objetos del espacio vital son objetos *psicológicos* —es decir, acontecimientos y estrategias de acción percibidas por el individuo—, entonces el problema se reduce en cierta medida pero no se desaparece. La persona aparece con frecuencia como una entidad física y también como una psicológica. Un individuo contiene una región perceptivo-motora que le separa del mundo exterior y posee características centrales y periféricas, que no pueden estar «fenomenológicamente» presentes de la misma forma que en el ambiente exterior. Se puede decir que cualquier cosa que se origina dentro de la persona es una variable psicológica, pero esto nos lleva a la conclusión de que los factores externos tienen que ser experimentados si van a influir en la conducta, mientras que los internos influyen ya sean experimentados o no. Los factores internos, como las tensiones y las necesidades, tienen la doble característica de ser tanto acontecimientos fisiológicos como psicológicos.

El problema es equívoco por el uso en ocasiones poco cuidadoso de los términos, por ejemplo, el enunciado de Lewin de que se puede escapar a un conflicto de evitación-evitación «abandonando el campo». Se puede dejar una habitación o reestructurar un campo psicológico, pero abandonar el campo sólo tendría por resultado la inconsciencia total. ¿Y dónde estaríamos después de abandonar el campo psicológico?

Floyd Allport (1955) sugirió que Lewin intentaba una reconciliación imposible de acontecimientos físicos y psicológicos, y que esta confusión es inherente a la teoría del campo, pero no parece que sea así. Lewin podría haber corregido el problema manteniendo de forma terminante que la teoría del campo trata exclusivamente con el mundo

de la experiencia inmediata (en sentido amplio), en cuyo caso debería tener una teoría fenomenológica consistente. Sin embargo, Lewin no quería excluir los factores inconscientes, y por tanto su teoría contiene una combinación de acontecimientos psicológicos y físicos.[6] La teoría de la Gestalt se enfrentó al problema postulando un isomorfismo entre los factores fisiológicos y fenomenológicos, pero en la teoría del campo ambos se combinan en una formulación única.

Esta confusión entre aspectos físicos y fenomenológicos de la teoría del campo, aunque no es inevitable, probablemente es una de las razones por la que la teoría del campo tuvo un impacto limitado dentro de la psicología social. Aunque se conservan otros aspectos del pensamiento de Lewin, la topología y la psicología vectorial no son muy utilizadas actualmente (White, 1978). Leon Festinger (comunicación personal, Abril, 1985) expresó la opinión de que la teoría del campo era simplemente una instrumento heurístico para Lewin —una forma de conceptualizar acontecimientos que tenían que comprobarse experimentalmente.

Las contribuciones más duraderas de la teoría del campo sólo están remotamente relacionadas con la topología y la psicología vectorial. La teoría del campo destaca el hecho de que la conducta está determinada por acontecimientos del campo psicológico. Estos acontecimientos incluyen opiniones y creencias que pueden no corresponderse con la realidad objetiva. Proporciona un modelo de la conducta intencional y proporciona una alternativa interesante a las explicaciones mecanicistas que se derivan del conductismo. Promovió la investigación y ayudó a organizar acontecimientos que anteriormente se habían tratado por separado. Finalmente, obligó a que las personas entendiesen los fenómenos sociales de una manera nueva —en términos de la dinámica subyacente. Discutiremos con más detalle en el Capítulo 9 el trabajo de Lewin posterior a la II Guerra Mundial y su impacto general en la psicología social. La importancia de su influencia no se puso de manifiesto hasta después de la guerra.

LOS ESTUDIOS DE HAWTHORNE

El estudio realizado por Elton Mayo y sus colaboradores en la fábrica Hawthorne en Chicago incluía tres series distintas de investigaciones. La primera fue un estudio experimental de los efectos de la iluminación. Cuando la intensidad de la luz era sistemáticamente incrementada y después disminuida, la productividad aumentaba en ambas condiciones. La productividad también aumentaba en un grupo control donde no se producía ningún cambio. Por tanto, los experimentadores manipularon otras variables y encontraron un incremento claro en los resultados. Más todavía, la productividad permaneció alta aún después de restablecer las condiciones originales. Según las explicaciones usuales (Mayo, 1933; Roethlisberger, 1941), los experimentadores, confundidos por los resultados, se vieron obligados a atribuir el cambio a su propia presencia y al interés que mostraban por los trabajadores. Este descubrimiento inesperado condujo a posteriores intentos de identificar factores relacionados con la productividad y con la satisfacción del trabajador.

En los siguientes estudios se aislaron variables específicas mediante el control experimental. En el más famoso de estos experimentos, el estudio de la sala de prueba de un grupo de relevo, se apartaron a cinco mujeres de sus compañeras y las colocaron en una habitación especial. Los investigadores introdujeron ciertas mejoras en las condiciones de trabajo, como por ejemplo períodos de descanso y días más cortos de trabajo. La consecuencia fue un aumento tanto en la productividad como en la satisfacción en el trabajo. Sorprendentemente, cuando más adelante se eliminaron las mejoras, la productividad continuó aumentando. Parecía que la actitud de los trabajadores hacia su tarea y la atención especial que recibían de los investigadores y supervisores era tan importante como los cambios reales de las condiciones, cuando no lo eran más. Este fenómeno llegó a ser conocido como el «efecto Hawthorne».

El tercer conjunto de investigaciones consistió en un estudio de observación de un grupo de hombres en una sala denominada Bank Wiring Observation Room. El principal

resultado fue el desarrollo de normas de grupo que restringían el trabajo resultante. Estas normas protegían a los trabajadores, en alguna medida, de las directrices de la administración. Los investigadores llegaron a la conclusión de que las relaciones sociales informales eran tan importantes como las líneas formales de organización y de autoridad.

En las explicaciones oficiales de los estudios de Hawthorne, los investigadores subrayaron que, además de los resultados experimentales obtenidos, estaban ofreciendo un proceso de descubrimientos científicos (Gillespie, 1988). Basándose en métodos empíricos objetivos, los investigadores modificaron de vez en cuando los supuestos iniciales a la luz de los descubrimientos imprevistos. Con todo, los informes transmitían cierta sensación de optimismo sobre la objetividad de los procedimientos científicos. Sin embargo, la simple descripción del proceso de investigación no se sostiene cuando se examinan las fuentes originales. Gillespie (1988) analizó los archivos y llega a la conclusión de que los informes de resultados ocultan algunas inconsistencias y varias interpretaciones conflictivas.

Gillespie (1988) cita algunas discrepancias entre los archivos y las explicaciones oficiales. En el estudio de los efectos de la luz, las encuestas muestran que los ingenieros que realizan la investigación conocen la importancia de los factores psicológicos desde el principio. Así, en lugar de descubrir la importancia de los factores psicológicos, las pruebas de luz revelan la dificultad de controlar variables tales como el interés y las variaciones en la supervisión. En la sala de prueba del grupo de relevo, los archivos ponen de manifiesto que dos de las mujeres fueron sustituidas por los investigadores a causa de que no cooperaban (ver también Bramel y Friend, 1981). Las explicaciones oficiales atribuyen el incremento de productividad a la supervisión de iluminación y a la atmósfera amistosa, pero fue después de producirse este cambio en el personal cuando la tasa de producción aumentó claramente. No se hizo ninguna mención sobre las relaciones políticas entre trabajadores e investigadores, donde los investigadores tenían el poder de controlar las condiciones de trabajo e interpretar lo que ocurría. En el estudio del Bank Wiring Room, la explicación oficial atribuye las normas para la limitación del trabajo a una reacción inconsciente contra un sistema que carecía de incentivos para el trabajo duro. Sin embargo, un informe preliminar de uno de los miembros jóvenes del equipo de investigación sugería que las normas que restringían la producción, constituían un intento consciente para limitar el rendimiento por razones económicas. Esta concepción de solidaridad laboral parecía molestar a la administración, y el informe posterior no mencionaba la idea de que los trabajadores fuesen capaces de acción colectiva consciente.

Aunque los estudios de Hawthorne tratan con grupos, reflejan claramente un enfoque individualista de la psicología social. El papel de los procesos de grupo, la acción colectiva y los factores económicos y políticos no tienen una consideración significativa, si es que tiene alguna. Sin embargo, según la conclusión de Gillespie, el equipo de investigación estaba muy influido por los valores políticos. Aceptaron sin crítica la concepción de la administración mientras ignoraban la perspectiva del trabajador, y así fabricaron involuntariamente una interpretación consistente con la ideología capitalista.

Los estudios de Hawthorne jugaron un gran papel en el desarrollo del enfoque de «relaciones humanas». Las explicaciones oficiales reforzaron la tendencia iniciada en los años 20 de añadir un «elemento humano» a las relaciones industriales. La agitación laboral de los años 30 hizo que los resultados fuesen especialmente atractivos para los empresarios. La administración estaba ahora provista de apoyo científico en su necesidad de obtener cooperación y participación activa de los trabajadores, mientras conservaba los componentes básicos del control administrativo (Gillespie, 1988). Los estudios posteriores de conducta organizativa han convertido la investigación de Hawthorne en un modelo de administración democrática.

El proyecto Hawthorne también fue un acontecimiento importante para la psicología social. Demostró que los estudios experimentales de los pequeños grupos podían realizarse en ambientes reales, como por ejemplo el lugar de trabajo. Cuando los psicó-

logos sociales comenzaron a señalar los procedimientos experimentales como su área particular de especialización, se convirtió en importante legitimar su investigación aplicándolos a problemas de urgencia social. Aunque los estudios de Hawthorne estaban muy influidos por la ideología y por factores políticos y económicos, contribuyeron a reforzar la creencia de que el conocimiento científico puede ser objetivamente empleado en el mundo real.

HACIA UNA PSICOLOGÍA SOCIAL EXPERIMENTAL

Se pueden aclarar mejor los cambios radicales de la psicología social psicológica mediante los diversos libros dedicados a revisar el área. En 1935 se publicó el primer panorama integrado o manual de la psicología social americana (Murchison, 1935). Fue un trabajo multidisciplinar que abarcaba contribuciones de biólogos, botánicos, antropólogos y sociólogos al igual que de psicólogos sociales. Se apoyaba en la perspectiva Wundtiana basada en el tratamiento histórico y comparado de las especies, y en la variabilidad cultural y racial (Farr, 1983). Sólo un capítulo, el de J.F. Dashiel, se ocupaba de la psicología social experimental y se centraba en la facilitación social. Esto sugiere que la psicología social experimental estaba aún en su infancia a mediados de los treinta. El trabajo de Floyd H. Allport sobre facilitación social y conformidad fue la principal área de trabajo.

El *Manual* de Murchison tenía algo de anacrónico cuando apareció. La influencia de Wundt en la psicología social americana era muy limitada, y la mayoría de los temas cubiertos en los dos volúmenes no eran los típicos que se incluían en los textos de psicología social. El *Manual* de Murchison se hizo todavía más obsoleto a finales de los treinta. La psicología social experimental (Jones, 1985) apareció en gran parte a causa del trabajo de Allport, Sherif y Lewin.

Cottrell y Gallagher (1941) revisaron los desarrollos de la psicología social americana durante los años 30 y observaron el claro aumento en el uso de procedimientos cuantitativos y experimentales. De la misma manera, cuando Murphy, Murphy y Newcomb (1937) revisaron su texto original sobre psicología social experimental (Murphy y Murphy, 1931), comentaron las diferencias entre las dos ediciones. En lugar de un panorama de descubrimientos aislados de investigación, fueron capaces ahora de presentar un tratamiento sistemático de la psicología social basado en la rápida acumulación de investigación cuantitativa y experimental. Aunque todavía existía un fuerte énfasis en los problemas sociales vigentes (como veremos en el siguiente capítulo), a principios de los 40 la psicología social experimental se había puesto a la vanguardia de la psicología social psicológica, y dominaba ahora el estudio de los individuos y de los grupos. Aunque el número de investigadores era relativamente pequeño en comparación con el período posterior a la II Guerra Mundial, se había conseguido ya la fundamentación de la psicología social basada principalmente en procedimientos experimentales.

Notas

1. La influencia indirecta de Lewin es un problema para los historiadores, porque los temas y los problemas se discutieron en contextos informales, donde con frecuencia resulta difícil decir de qué forma se originan las ideas. Así, cuando Marrow escribió la biografía de Lewin en 1969, se apoyó mucho en explicaciones de segunda mano. De la misma forma, Leeper (1943) intentó realizar una crítica cuidadosa de la psicología topológica y vectorial de Lewin (que tenía un prólogo de Lewin). Puso de manifiesto varios problemas y los discutió con Lewin. Estaba satisfecho con las respuestas de Lewin, pero llegó a la conclusión de que no se podían resolver estos temas mediante una cuidadosa lectura de los trabajos originales de Lewin. Todos los grandes pensadores dejan temas sin resolver, pero como Lewin escribió tan poco e hizo tanto, su contribución a la psicología social resulta difícil de valorar. Patnoe (1988) presenta fragmentos de

entrevistas con los estudiantes de Lewin que proporcionan bastante luz sobre cómo Lewin y sus alumnos desarrollaban las ideas.

2. Una equivocación muy común sobre Lewin es pensar que sacó de la física su teoría del campo. No fue así. Lewin utilizó la topología, los vectores y los conceptos de campo de forma similar a los utilizados en física, pero su propósito era representar los acontecimientos psicológicos con tanta exactitud como fuese posible. Lewin nunca pensó que la psicología pudiese reducirse a la física o que las explicaciones físicas pudiesen representar con exactitud todo lo que ocurre dentro del campo psicológico.

3. Estos y otros cálculos que se presentan en el Capítulo 10 se derivan de un muestreo de cuatro revistas de psicología social realizado por Gross y Fleming (1982) para valorar el uso del engaño en subáreas específicas de psicología social. De un total de 597 estudios (al margen de 44 de personalidad), 30 eran de agresión y era la séptima área más investigada —detrás de las actitudes (88), los procesos de grupo (51), la atribución (51), la atracción-afiliación (44), la disonancia-consistencia (32) y la formación de impresiones (32).

4. Esta carta nunca fue enviada por el peligro que implicaba tanto para el remitente como para el receptor. Permaneció en las carpetas de Lewin durante muchos años después de su muerte y se ha recuperado recientemente.

5. Leeper (1943) señala que la región perceptivo motora de Lewin se basa en una confusión entre la persona física y la psicológica. La persona física está separada del mundo externo por los músculos y los tejidos, y sólo puede experimentarlo mediante los órganos de los sentidos, pero estos órganos no pueden experimentarse como parte del ambiente psicológico. Los músculos y los órganos de los sentidos se dan por supuestos a menos que exista alguna razón para percibirlos. Una persona que no puede ver lo suficientemente bien como para distinguir una cara a cierta distancia o que no es lo suficientemente fuerte como para levantar un objeto pesado, puede llegar a ser consciente de las limitaciones del cuerpo por primera vez. Lewin parece haber aceptado esta crítica y trasladó la región perceptivo motora a la superficie exterior.

6. Los fenomenólogos han enfocado este problema tratando al inconsciente como una parte de la experiencia pre-reflexiva (ver sección de «fenomenología» en el Capítulo 13). Incluye aspectos de la experiencia inmediata que no se llevan a la consciencia a través de la reflexión o por el uso de las palabras. Estas características pueden observarse si nos centramos en ellas, pero son demasiado triviales o demasiado penosas para introducirlas en la consciencia (ver Fingarette, 1969). Resulta difícil de afirmar que esta formulación sería suficiente para Lewin.

8. PSICOLOGÍA SOCIAL Y COMPROMISO SOCIAL

Durante los años 30 existió un creciente interés por aplicar la psicología social a muchos problemas sociales provocados por la Gran Depresión. La preocupación por los problemas sociales no comenzó repentinamente en los años 30. La psicología social sociológica se desarrolló en gran medida como una disciplina aplicada y muchos de los fundadores de la Sociedad Sociológica Americana, como Edward Ross y Lester Ward, estaban profundamente comprometidos con el cambio social. El estudio psicológico de los problemas sociales en los años 30 fue, en muchos aspectos, una vuelta a los ideales progresistas que existieron en América antes de la I Guerra Mundial. Los críticos sociales de este período rechazaban las leyes universales abstractas y los modelos racionales de la naturaleza humana, y defendían los procedimientos empíricos que subrayaban los enfoques concretos y graduales para la solución de los problemas. Menos teóricos en el tono, el movimiento progresista impulsó la creencia de que las ideas tienen un valor social y de que existe una relación orgánica entre el «sí mismo» y la sociedad, donde todos los miembros de la comunidad comparten las creencias y valores predominantes. El esfuerzo para «integrar teoría y práctica, libertad y comunidad, «sí mismo» y sociedad está en el corazón del movimiento progresista —y [continuó] acaparando la imaginación de los intelectuales y de los activistas radicales de las siguientes décadas» (Pells, 1973, p. 8). El progresismo tuvo una influencia duradera porque representaba la primera respuesta americana ante las nuevas realidades del siglo XX, y tuvo mucho impulso porque parecía ofrecer soluciones realistas e inmediatas para los problemas sociales concretos. Aunque no se manifiesta mucho en los años 20, el progresismo tiene un poderoso atractivo en los años 30.

La reacción inicial de los americanos a la depresión fue muy variada y reflejó las complejidades y contradicciones de la sociedad americana. Para el americano medio, como se describe en *Middletown* y en *Middletown in Transition* (Lynd y Lynd, 1929, 1937), se produjo un fuerte rechazó a aceptar la realidad de la depresión y una persistente convicción de que la situación mejoraría en pocos meses. Para otros, especialmente aquellos que habían experimentado un alejamiento de la cultura en los años 20, la depresión casi llegó como un remedio. Para la generación más joven de escritores y artistas que habían sufrido un exilio voluntario, la depresión apareció como la oportunidad para un compromiso renovado con la sociedad americana. Para los pensadores sociales, sirvió para subrayar que estaban sufriendo los defectos fundamentales del capitalismo industrial moderno y les ofreció la excitante oportunidad de reconstruir América.

John Dewey (1930, 1935) amplió las ideas progresistas a los problemas de la depresión atacando dos de las creencias más sagradas de América —el individualismo y el capitalismo liberal. Reclamó nuevos intentos para integrar al individuo y a la sociedad con la intención de reconciliar las aspiraciones privadas con el bien público. Lo que se necesitaba era una filosofía social nueva y más abarcadora que explicase la naturaleza social del individuo y enseñase valores cooperativos y colectivistas tanto a la nación

como al individuo. La filosofía de Dewey reflejaba el estado de ánimo y las condiciones sociales de los años 30 y, al igual que las de otros escritores de la época, significaba la búsqueda de una comprensión más amplia de la naturaleza humana y de la sociedad. Era fundamentalmente una reorganización socio-psicológica basada en la concepción de que los individuos y la sociedad no siempre eran racionales o al menos no esencialmente, sino que estaban configurados por la interacción de un conjunto complejo de factores biológicos y culturales. La petición de un cambio social radical por parte de Dewey no se limitaba a los problemas teóricos. También tuvo un papel importante en los intentos para organizar un tercer partido político (Bordeau, 1971). Aunque este movimiento tuvo cierta importancia en 1936, continuó siendo crítico a una gran parte del programa del New Deal a causa de su compromiso con el capitalismo.

Knowledge for What? de Robert Lynd (1939) recogió muchos de los sentimientos de Dewey y ofreció un análisis aún más detallado de la cultura y del pensamiento social de la época. Lynd se ocupó especialmente del individualismo de Floyd Allport, porque no consiguió reconocer la relación dinámica esencial entre el individuo y la sociedad. Allport, en palabras de Lynd (1939), «destacaba la independencia de los individuos, despreciando las cualidades especiales de la conducta en situaciones de grupo y concibiendo a las instituciones como algo derivado de la conducta de los individuos, mediante un simple proceso aditivo» (p. 22). Lynd vio la psicología social de Allport como algo sintomática de la debilidad y de las deficiencias de las ciencias sociales y de la conducta de los años 20. Estos enfoques eran fundamentalmente simplistas y muy especializados, y provocaron la fragmentación del conocimiento. Impidieron logros científicos reales y la aplicación de la ciencia a la solución de los problemas urgentes con los que se enfrentaba la sociedad americana. Lynd, al igual que Dewey, defiende un enfoque más integrado e interdisciplinar que rechace los modelos dualistas tradicionales en favor de uno que mantenga la unidad subyacente de la mente y el cuerpo, del «sí mismo» y la sociedad, de los procesos emocionales y los racionales, al igual que de hechos y valores, y de teoría y práctica en la ciencia.

McGrath (1980a, 1980b) señala que el estudio de los problemas sociales durante los años 30 y los 40 se centró en tres temas generales —pobreza, prejuicio y paz. Lo que distinguió a los investigadores de los años 30 de los actuales es que estos tres conjuntos de problemas se veían en estrecha relación. Se pensaba que los problemas económicos producidos por la Gran Depresión eran, al menos parcialmente, los responsables del prejuicio racial, del anti-semitismo y de la creciente tensión mundial.

Esta interrelación no era un invento imaginativo de los psicólogos sociales. En la Alemania Nazi fue en gran medida un asunto de política pública. La aparición del Nazismo se debía en parte a los graves problemas económicos de Alemania y a los fracasos de la anterior República de Weimer. La solución de Hitler, como señala en su libro *Mein Kampf* (1925/1971), era bastante simple. Si un país no produce bastante alimento para abastecer a su población, tiene dos opciones. Puede reducir su población a través del exterminio selectivo o puede ampliar su territorio ocupando tierras de otros países. Por tanto, la discriminación «racial» (principalmente en forma de anti-semitismo, que en última instancia se convirtió en una política de genocidio) y la expansión internacional fueron el fundamento de la solución de Hitler a la crisis económica alemana.

La estrecha relación entre pobreza, prejuicio y conflicto internacional llevó a muchos psicólogos sociales a examinar los problemas sociales dentro de un contexto económico. Algunos problemas, como el desempleo y la agitación laboral, son más o menos el resultado directo de las condiciones económicas, pero otros sólo se relacionan indirectamente. Un grupo de investigadores (Dollard, Doob, Miller, Mowrer y Sears, 1939), por ejemplo, correlacionaron el aumento de linchamientos en el Sur tradicional con los períodos de frustración creciente producidos por la disminución en el precio del algodón. Otto Klineberg (1940), después de analizar las diversas explicaciones del prejuicio racial, llegó a la conclusión de que el «motivo económico», aunque no era la única causa, probablemente era la más importante. Llegó a sugerir que «el prejuicio continuaría en la medida en que sirviese a los intereses del grupo dominante. Su eliminación,

por tanto, parece exigir algún cambio fundamental en la estructura socio-económica, de forma que el éxito de una persona no necesite producirse necesariamente a costa del fracaso de otra» (p. 396). Katz y Schanck (1938) realizaron un análisis amplio de los problemas sociales desde una perspectiva económica, y J.F. Brown (1936) intentó integrar las teorías de Marx, Freud y Lewin. Prácticamente cada texto de psicología social publicado a finales de los 30 y principios de los 40 incluía alguna discusión del conflicto racial, industrial e internacional, y esta preocupación era paralela al desarrollo de sociedades específicamente interesadas en el estudio psicológico de temas sociales.

A causa de que los problemas económicos, raciales e internacionales se veían estrechamente relacionados, había una gran coincidencia sobre lo que se tenía que hacer. Se suponía que cualquier persona bien pensada (incluso cualquier persona pensante) que conociese los hechos apoyaría las reformas económicas, la mejoría de las condiciones de trabajo y una distribución más justa de la riqueza, y se opondría al racismo, al anti-semitismo y a la guerra. McGrath (1980b) señaló que lo que caracterizaba a este período y al inmediatamente posterior a la guerra era «un supuesto aparentemente indiscutible de que, en cualquiera de las cuestiones cruciales del momento, *todos* los científicos sociales estarían de acuerdo y estarían del lado de los ángeles» (pp. 112-113). Aunque había mucho pesimismo sobre el mundo en general, existía un claro optimismo sobre el potencial de la ciencia social. La psicología social nunca ha investigado tan directamente los problemas sociales en las condiciones económicas.

Durante los años treinta, los primeros intentos para aplicar la psicología social al estudio de los problemas sociales se centraron en el prejuicio racial y en las tensiones intergrupo. Estos estudios utilizaron métodos tales como la medida de las actitudes, la experimentación y el análisis de propaganda. Después de examinar la investigación sobre el prejuicio, expondremos las perspectivas teóricas más amplias que orientaron una gran parte del trabajo sobre los problemas sociales. Muchos escritores de esta época se apoyaron en supuestos que implícita o explícitamente se derivaban de Karl Marx. Aunque la teoría socioeconómica de Marx tenía defectos importantes, es con mucho la explicación más amplia de la interrelación entre factores económicos, conciencia y sociedad. Después de considerar a Marx trataremos brevemente a otros grandes teóricos sociales, cuyas concepciones se derivan en parte de los problemas y deficiencias percibidas dentro de la teoría de Marx. Después haremos un resumen de otra tendencia bastante general de los años 30 —el intento de superar los defectos psicológicos de la teoría de Marx integrándola con la teoría de Freud. Las últimas dos secciones trataran de la fundación de la *Society for the Psychological Study of Social Issues*, y el papel de la psicología social durante la II Guerra Mundial.

PREJUICIO Y TENSIÓN INTERGRUPO

A principios de los años 30, el estudio del prejuicio racial se había convertido en una parte importante de la psicología social americana (Samelson, 1978). Los primeros esfuerzos para explorar estos temas incluían el trabajo de W.E.B. DuBois (1901), un científico social negro, y el del sociólogo de Chicago W.I. Thomas (1904). Ambos autores prestan atención a los aspectos prácticos y teóricos del tema, pero el punto de vista predominante entre los científicos sociales hasta mediados los años veinte era que las diferencias sociales se basaban en diferencias raciales innatas e irreductibles. Esto se utilizó para justificar prácticas como la segregación racial y la inmigración limitada. Pero la entrada en vigor de la legislación sobre inmigración restrictiva en 1924 y el aumento de individuos pertenecientes a grupos minoritarios dentro de la misma ciencia social, produjo un cambio de actitud y la petición de tolerancia racial en contra de la discriminación (ver Capítulo 2). Durante los años 30, la ciencia social exploró la naturaleza del prejuicio racial con la esperanza de contribuir a su solución. Uno de los enfoques más frecuentes fue la medida de las actitudes hacia las minorías raciales y étnicas.

Investigación de Actitudes

La investigación de actitudes tiene una larga historia dentro de la psicología social, sin embargo tanto el concepto como las estrategias específicas de investigación han cambiado considerablemente. Los primeros estudios, como por ejemplo los de Gabriel Tarde (1890/ 1903), se interesaban por la divulgación de las creencias y de las ideas dentro de la población general, y era frecuente que los primeros textos tuvieran capítulos sobre costumbres, modas y rumores. Gordon Allport (1935, 1985), Krech y Crutchfield (1948), Newcomb (1950), y Thomas y Znaniecki (1918-20) son algunos de los escritores que situaron a las actitudes en el centro de la psicología social. En 1935 Gordon Allport decía:

> El concepto de actitud es probablemente el concepto más característico e indispensable de la psicología social contemporánea de América. Ningún otro término aparece con más frecuencia en la literatura experimental y teórica... El término mismo es suficientemente flexible como para aplicarlo a las disposiciones de los individuos o bien a patrones amplios de la cultura. Los psicólogos y los sociólogos, por tanto, encuentran en él un punto de reunión para la discusión y la investigación. (p. 798)

Aunque estuvieron marginadas algún tiempo por la investigación en dinámica de grupos, a principios de los años 50 (Cina, 1981) y por la investigación sobre atribución a finales de los 70 (Smith, Richardson y Hendrick, 1980), las actitudes tienen un papel central a lo largo de la historia de la psicología social y recibieron más atención que cualquier otra área.

Allport (1935) pensaba que había que agradecer a Thomas y Znaniecki (1918-20) el haber convertido las actitudes en un concepto central dentro de la sociología. Distinguieron entre actitudes y valores sociales. Los valores sociales están fuera del individuo en el contexto social y aparecen ante el individuo como algo dado. Las actitudes son la contrapartida individual y subjetiva de los valores sociales. Las personas adquieren actitudes interiorizando valores sociales, de forma que la personalidad está compuesta en gran medida por el patrón de actitudes mantenido por el individuo.

La investigación de actitudes dio un paso considerable en los años 20 cuando se desarrollaron nuevas técnicas para medirlas. Anteriormente las actitudes se clasificaban por el procedimiento de todo-nada —presentes o ausentes—, pero ahora ya era posible medir la fuerza de una actitud y después volver a medir los cambios producidos a través de manipulación experimental. Una de las primeras escalas fue la de Emory Bogardus (1925a, 1925b) de «distancia social». Se pedía a los individuos que clasificaran el grado de relación que estaban dispuestos a admitir con los miembros de otro grupo, mediante la selección de una de las siguientes alternativas:

1. Parentesco por matrimonio.
2. En mi club como compañeros.
3. En mi calle como vecinos.
4. Compañeros de trabajo en mi país.
5. Como ciudadanos de mi país.
6. Sólo como visitantes en mi país.
7. Excluidos de mi país.

Una de las críticas iniciales fue que la distancia entre items no era equivalente, y por tanto era un error tratarla como una escala de medida. La diferencia psicológica entre admitir a una persona en la propia familia mediante matrimonio y admitirla en el club es mayor que entre miembro del club y vecino. La escala, sin embargo, se utilizaba con frecuencia para clasificar ordinalmente la aceptación de las diferentes nacionalidades y de los grupos raciales.

L.L. Thurstone (1928), un ingeniero que se convirtió en psicólogo, intentó corregir este problema aplicando procedimientos utilizados en psicofísica. En lugar de pedir a los sujetos que solucionasen problemas psicofísicos como por ejemplo detectar diferencias entre pesos, les pidió que indicasen las nacionalidades con las que preferían relacionarse. Al trasladar el método de comparaciones binarias de la psicofísica a la psicología social, Thurstone estableció un método de medida de las actitudes en una escala de intervalo, consiguiendo así puntuaciones numéricas. Rensis Likert (1932-33) desarrolló posteriormente una versión simplificada del método de comparaciones binarias mediante la técnica de «clasificaciones aditivas».

Durante los años 30, los investigadores evaluaron las preferencias raciales y los estereotipos de los estudiantes universitarios (p.e., Guilford, 1931). Katz y Braly (1933) encontraron que había un acuerdo general entre los estudiantes de Princeton en relación a la clasificación de diversos grupos raciales y de nacionalidades. Un estudio clásico, realizado por R.T. LaPierre (1934), planteó algunos interrogantes sobre la relación entre actitudes y conducta. LaPierre viajó con una pareja china, parando en 66 hoteles y 184 restaurantes a lo largo del país. Sólo en una ocasión se le negó servicio a la pareja. Seis meses más tarde, LaPierre escribió a los mismos hoteles y restaurantes preguntándoles si atenderían a huéspedes chinos. Respondieron 128, y el 92% dijeron *que no lo harían*. Por tanto, una persona que tiene prejuicios no actúa necesariamente según esos prejuicios. Esto no significa que las actitudes no ayuden a determinar la conducta. Sugiere simplemente que sólo son *una* de las causas principales.

El desarrollo de las escalas de actitudes permite medir pequeñas diferencias en el cambio de actitudes, aunque no supongan un cambio radical. Peterson y Thurstone (1933), por ejemplo, estudiaron la influencia de las películas y encontraron que las actitudes negativas hacia los negros aumentaba en los niños después de ver la película *The Birth of a Nation*. También se investigó el papel de la socialización en el desarrollo de los prejuicios. Los estudios sobre el carácter autoritario realizados en Alemania por Wilhelm Reich (1933/1946) y Erich Fromm (1939/ 1941), que veremos más adelante, demostraron que ciertas actitudes, como el racismo y el anti-semitismo, surgían en parte a causa de una educación estricta y se podían producir aunque no hubiera un contacto directo con el grupo en cuestión.

La Hipótesis de Frustración-Agresión

Un equipo interdisciplinar de investigadores del Instituto de Relaciones Humanas de Yale (Lubek, 1986) realizó uno de los esfuerzos más ambiciosos para utilizar los procedimientos experimentales en la investigación de los problemas sociales. Este grupo, que incluía a John Dollard, Leonard Doob, Neil Miller, O. Hobart Mowrer y Robert R. Sears, mezcló elementos de la teoría del aprendizaje de Clark Hull[1] y del psicoanálisis, y realizó un análisis sistemático de la relación entre frustración y agresión. Según Dollard, Doob, Miller, Mowrer y Sears (1939), «la conducta agresiva siempre presupone la existencia de frustración y a la inversa... la existencia de frustración siempre conduce a alguna forma de agresión» (p. 1). La última parte de la fórmula fue posteriormente revisada para indicar que la frustración puede producir respuestas distintas a la agresión (Miller, 1941).

La hipótesis estaba claramente incluida en el conductismo de Hull (Jones, 1985). La frustración, por ejemplo, se definió como una «secuencia de conducta interrumpida». Pero también se apoyaba en conceptos freudianos tales como el desplazamiento y la catarsis, y cuando después se combinó con datos experimentales sobre conflicto y desplazamiento (Miller, 1944, 1948), proporcionó una base empírica y teórica relativamente compleja para la teoría del chivo expiatorio del prejuicio. La frustración se produce cuando las personas (o animales) intentan conseguir metas que no pueden obtener, normalmente a causa de que existe un obstáculo en el camino. Esto produce un deseo de golpear y eliminar la barrera. Dentro de la sociedad, las fuentes de frus-

tración son con frecuencia demasiado poderosas (o poco entendidas), de forma que la agresión se desplaza hacia una meta suplente o chivo expiatorio. Los grupos minoritarios se convierten fácilmente en chivo expiatorio porque son relativamente impotentes y tienen poco status social.

La hipótesis de frustración y agresión ayudó a explicar algunas anomalías complejas sobre la relación entre pobreza y agresión. La agresión es relativamente rara en países extremadamente pobres, porque el nivel de aspiraciones es normalmente bajo. Sólo aumenta cuando existe alguna esperanza de mejora social que posteriormente desaparece. Miller y Dollard (1941), por ejemplo, encontraron una relación directa entre el número de linchamientos y el precio del algodón en el Sur tradicional. Cuando el precio del algodón bajaba, el número de linchamientos subía. Lo que resulta especialmente interesante en este ejemplo es que el proceso no era consciente. Los sureños que recibían poco por sus cosechas se sentían frustrados y participaban en más linchamientos, pero es improbable que supieran la conexión causal entre los dos acontecimientos. La hipótesis puede utilizarse para explicar que los niveles de prejuicio aumentan en general en épocas de depresión económica y descienden en momentos de prosperidad, pero resulta difícil explicar por qué ciertas minorías determinadas se convierten en la meta de tal agresión (Allport, 1935; Jones, 1985). Sin embargo, la noción de chivo expiatorio influyó en el estudio posterior de la personalidad autoritaria (Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson y Sanford, 1950), y fue cruelmente aplicada por Adolf Hitler (ver sección siguiente).

El trabajo de Dollard y Miller y de sus colegas sobre frustración y agresión refleja una gran preocupación por la presión de los problemas sociales en los años 30. El prejuicio interracial, la aparición del fascismo y el anti-semitismo en Alemania, la Guerra Civil Española, la inquietud laboral, la depresión económica y la amenaza de guerra global fueron estímulos importantes. Sin embargo, Lubek (1986) dice que la investigación estaba guiada por el valor americano del individualismo, y que los conceptos que antes se trataban a nivel colectivo se redujeron a procesos que ocurren en los individuos. Un grupo frustrado era simplemente una serie de individuos que padecen una frustración al mismo tiempo. Un aspecto relacionado con esto fue el supuesto de que todas las formas de agresión son antisociales. No tenían en cuenta las formas de agresión prosocial desarrolladas colectivamente por los grupos perjudicados, a diferencia de Marx que subrayaba la acción colectiva y la lucha de clases.

Análisis de Propaganda

Como consecuencia de la extensa utilización de la propaganda durante la I Guerra Mundial y del aumento de la publicidad, los científicos sociales se interesaron por los años 20 en el estudio de la naturaleza y uso de la propaganda (Lee, 1986). En los años 30, con el éxito de Hitler en la Alemania nazi, se produjo un creciente interés por el uso de la propaganda para justificar y provocar el anti-semitismo. La utilización de la propaganda fue posible a causa de la urbanización y del desarrollo de los medios masivos, que permitían a los que controlaban las fuentes de la comunicación masiva llegar rápidamente a las audiencias. Los medios masivos se convirtieron ahora en un complemento de los procesos de socialización que normalmente se producían en el hogar, la escuela y la comunidad, con el intento deliberado de configurar la opinión pública a través de la radio, las películas y los periódicos. El mejor ejemplo es el rápido ascenso al poder que tuvo Adolf Hitler.

Parece que el mismo Hitler tuvo cierto interés por la propaganda a causa de los *fracasos* de la propaganda alemana en la I Guerra Mundial. Los ingleses y sus aliados desarrollaron entonces una campaña eficaz de propaganda, describiendo Alemania como una nación de bárbaros deseosos de destruir la civilización y sustituirla por un estado militar. Cuando las tropas inglesas se enfrentaron a las tropas alemanas en el campo de batalla y encontraron resistencia, aumentaron sus esfuerzos y con frecuencia

tuvieron éxito. En Alemania, por otro lado, la propaganda estaba confiada a los militares que destacaban la incompetencia y la debilidad de las tropas aliadas. Cuando las tropas alemanas se enfrentaron con unas tropas inglesas bien entrenadas y organizadas, se sintieron desmoralizados y traicionados, y se rindieron antes de tiempo.

Se suele describir a Adolf Hitler como un genio enfermo que engañó a su pueblo y se apoderó del poder. Pero Hitler no era un genio. Era un autodidacta de limitada inteligencia que obtenía la mayor parte de su información de los periódicos. Tenía muchas creencias y prejuicios propios de la época, que integró en una filosofía global. Y ante todo era un maestro de la propaganda.

Resulta difícil valorar los verdaderos sentimientos de Hitler por lo difícil que resulta saber si su autobiografía, *Mein Kampf*, era una explicación personal de sus creencias o un trabajo de propaganda. En un pasaje crítico, por ejemplo, Hitler (1925/1971) dice:

> Desde un punto de vista puramente psicológico, nunca se debe presentar a las masas dos o más adversarios, puesto que esto conduce a una desintegración total de su poder de combate ... Es propio del genio de un gran líder unificar a los adversarios equiparándolos entre sí para que parezca que pertenecen a la misma categoría (pp. 117-118).

El completo desprecio con el que trata al pueblo alemán (al igual que a todos los demás) sugiere, sin embargo, que el libro refleja sus verdaderas creencias, al menos en parte. *Mein Kampf* siempre se vendió bien, pero nunca fue para el consumo popular. Estaba escrito para el comprometido y quizá diseñado para darle un sentimiento de superioridad sobre las desorientadas masas que simplemente no comprendían los temas.

Poniendo en práctica el proceso del chivo expiatorio, el argumento central de Hitler fue que existía una conspiración internacional de banqueros y negociantes judíos, cuyo propósito era socavar la economía alemana para establecer la democracia y, en última instancia, el comunismo. Se decía que los judíos eran la fuente principal de las calamidades económicas de Alemania, pero que estaban ayudados por sus aliados de Francia, Polonia y, naturalmente, de Rusia. «La Democracia Occidental de hoy en día es precursora del Marxismo sin la cual sería impensable» (p. 78). Por tanto, de un solo golpe, Hitler mezclaba a todos los adversarios del fascismo —judíos, comunistas, liberales, polacos, franceses, rusos y capitalistas internacionales— en un grupo infernal unificado para la destrucción alemana. La combinación de banqueros y negociantes «comunistas» sería cómica, si no fuera por el hecho de que tales creencias todavía las mantienen actualmente algunos grupos de derechas. Prácticamente el único grupo que no era visto con desprecio por Hitler fueron los trabajadores alemanes, a quienes consideraba víctimas de la prensa judía. Hitler también fue neutral con los ingleses y con la Iglesia, quizá porque los veía como posibles aliados. Al predicar la igualdad humana, el Judaísmo estaba socavando lo que Hitler llamaba el «principio aristocrático fundamental de la naturaleza» (p. 81), básicamente una variante del darwinismo social por medio del que ganaban autoridad aquellos que tenían poder.

Probablemente Hitler no habría llegado al poder en otro momento de la historia. Es una vulgaridad, pero importante, como Solomon Asch (1952) ha señalado, que la propaganda surge de los problemas y las necesidades reales. Alemania había sufrido una derrota humillante en la I Guerra Mundial, fue obligada a aceptar un tratado opresivo y estaba en medio de un colapso financiero. Los valores y la forma de vida de la vieja Alemania parecían estar fuera de lugar en medio de la incertidumbre económica existente. Para la mayoría de los alemanes, el mundo estaba confuso y era incomprensible. Hitler hizo que pareciese simple una situación difícil y ofreció una solución rápida y terminante —eliminar a los judíos y la conspiración desaparecería. Uno de los aspectos más trágicos de *Mein Kampf* (1925/1971) es que las ilusiones paranoicas de Hitler, sus tácticas para convencer al pueblo mediante la propaganda y su plan para conquistar el mundo, estaban claramente expresadas casi quince años *antes* de que comenzase la II Guerra Mundial.

Hitler (1925/1971) era un insaciable lector de la prensa popular, que utilizó, junto con otras fuentes, para formular algunos principios de propaganda que más adelante puso en práctica, como por ejemplo los siguientes:

1. *Describir a todos los adversarios como si estuviesen unidos por una causa común*, en este caso la destrucción de Alemania.
2. *Hacer el mensaje tan simple como sea posible*: «Toda la propaganda debe ser popular y su nivel intelectual debe ajustarse a la inteligencia más limitada de entre todas a las que se dirige» (p. 180).
3. *Recurrir a las emociones*: «En general, se debe tener cuidado de no ver a las masas como más estúpidas de lo que son. En asuntos políticos con frecuencia los sentimientos deciden con más acierto que la razón» (p. 173).
4. *Utilizar la repetición*: «Las masas son lentas y siempre necesitan cierto tiempo antes de estar listas incluso para observar algo, y sólo después de repetir miles de veces las ideas más simples pueden recordarlas por fin» (p. 185).
5. *Presentar sólo un lado del argumento*: «Tan pronto como nuestra propaganda admita el más débil resplandor de verdad en los contrarios, se instala la duda en nuestra verdad» (p. 183).

Hitler resaltaba los argumentos unilaterales cuando hablaba a sus partidarios, pero reconocía la importancia de presentar ambos lados de la cuestión y rechazar así las objeciones cuando se dirigía a una audiencia hostil. También señaló los efectos de la exposición selectiva, «Las masas son perezosas; continúan manteniendo por inercia el espíritu de sus viejos hábitos y si fuera por ellas no aceptarían nada que no esté de acuerdo con lo que creen» (p. 470). Hitler pensaba que hasta el momento elegido era importante y que de noche las personas sucumben más fácilmente a una voluntad fuerte.

Decir que Hitler era un profundo creyente de la propaganda es insuficiente. «Mediante el uso inteligente y persistente de la propaganda hasta el cielo se puede presentar como el infierno a la gente, y a la inversa, la vida más miserable como el paraíso» (p. 276). Hitler llegó al poder en Enero de 1933. Su partido obtuvo una mayoría parlamentaria en las elecciones de marzo y consiguió realizar la toma de posesión, que le proporcionó poderes dictatoriales por cinco años. El Ministerio de Educación Pública y Propaganda lo ocupó Joseph Goebbels el 17 de Marzo de 1933. Poco a poco Hitler obtuvo el control de los periódicos, de las radios y de la industria cinematográfica, y los utilizó para divulgar su doctrina de anticomunismo y odio racial. Integró estas ideas dentro del contexto de los valores alemanes tradicionales, que destacaban el patriotismo, la disciplina y la autoridad, y comenzó así el Tercer Reich, que duraría mil años.

Leonard Doob (1935) fue uno de los primeros investigadores americanos que estudiaron la propaganda desde una perspectiva psicológica. Doob estaba en Alemania a principios de los años 30 y fue testigo de primera mano de la aparición del Nazismo. En 1935, un año después de estar establecido en la Universidad de Yale (donde contribuyó al estudio de la frustración-agresión), Doob publicó el libro *Propaganda: Its Psychology and Technique*, donde analizaba la propaganda política y comercial, intentando explicar su dinámica. La intención de Doob era proporcionar a las personas el conocimiento que necesitaban para defenderse de los efectos de la propaganda y así pensar y elegir libremente.

> El autor cree hasta cierto punto que el reconocimiento y la comprensión de un fenómeno permite al individuo librarse de él ... que el simple hecho de calificar algo como propaganda y a alguien como propagandista y de conocer al mismo tiempo la naturaleza fundamental del proceso de propaganda, hará que una gran parte de la propaganda sea menos eficaz. En resumen, que la reflexión sobre la propaganda puede destruir en parte la propaganda (p. 5).

Doob (1935) definió la «propaganda» como el «intento sistemático de un individuo (o individuos) que pretende controlar las actitudes de grupos de individuos a través del uso de la sugestión y, en consecuencia, controlar sus acciones» (p. 76). Estaba interesado no sólo en la propaganda política sino también en la comercial (i.e., publicidad), que utiliza prácticamente las mismas técnicas. Doob distinguió entre propaganda intencional, cuando una persona conoce el propósito y con frecuencia intenta conscientemente manipular el mensaje para producir un efecto, y la propaganda no intencional, cuando una persona simplemente transmite las creencias culturales predominantes sin ser consciente de ello. También distinguió entre la propaganda manifiesta y la encubierta. En la primera, la intención de la persona es evidente, mientras que en la segunda no lo es. Para ser eficaz, la propaganda debe apoyarse en las actitudes y valores ya existentes. La eficacia aumenta cuando se utiliza la repetición, se sugiere que las creencias son ampliamente compartidas y cuando se establece un marco organizativo dentro del cual tienen sentido las ideas que se defienden.

En 1937, bajo el liderazgo del comerciante de Boston Edward A. Filene, un grupo de científicos sociales y de educadores fundó el *Institute for Propaganda Analysis* (Lee, 1986), con Doob como uno de los miembros fundadores. Este grupo analizó discursos, periódicos y emisiones de radio para identificar técnicas utilizadas por los propagandistas. Encontraron siete procedimientos ampliamente utilizados:

1. *Adjudicar un nombre*: dar a una idea un mal nombre para provocar rechazo.
2. *Generalización positiva*: asociar una idea con una «palabra respetada», como por ejemplo «libertad», «democracia» y cosas semejantes.
3. *Transferencia*: relacionar una idea con algo ya respetado.
4. *Testimonio*: utilizar el respaldo de fuentes prestigiosas.
5. *Gente sencilla*: dar la impresión de que el que habla y la audiencia son semejantes, utilizando un lenguaje común y coloquial.
6. *Exposición unilateral*: presentar sólo un lado del argumento, mientras se ignoran o se distorsionan los argumentos del otro lado.
7. *Seguir la corriente*: suponer que la mayoría de las personas ya mantienen una actitud determinada.

Si se trata la propaganda simplemente como una forma de influencia social, resulta difícil distinguirla de la educación. Ambas intentan cambiar las creencias y alterar la conducta. La propaganda se convierte en «lo que hacen los demás». Y sin embargo tal distinción es importante y la utilizan implícitamente las personas que usan los términos de «educación» y de «propaganda». Una diferencia es que la propaganda la realiza normalmente un grupo de presión a causa de un motivo oculto —conseguir que las personas compren un producto particular o apoyen un partido determinado. Una segunda diferencia es que la propaganda acostumbra a presentar un solo lado del problema o, si presenta el otro lado, lo hace de una manera sesgada. Los propagandistas dividen el mundo en buenos y malos, describen en términos de blanco y negro, y pretenden una aceptación global. Por el contrario, la educación intenta presentar un problema desde diversos puntos de vista, de forma que las personas puedan elegir según sus criterios. Si se acepta esta distinción, entonces es evidente que mucho de lo que pasa por ser educación en las escuelas, en los periódicos y en la radio y televisión realmente es una forma de propaganda. La propaganda es una manera especialmente insidiosa de control social, porque controla sin coerción y proporciona a las personas la ilusión de elegir libremente. La propaganda aumenta el conflicto y la tensión porque hace más difícil ver ambos lados del problema y de comprender al mundo desde el punto de vista de los demás.

Doob piensa que la propaganda se origina en el contexto social y al principio dudó de que se pudiera estudiar experimentalmente. Posteriormente defendió que, «no se puede arrancar la conducta del contexto de la vida social y examinarla aisladamente» (Doob, 1966, p. 60). En cualquier caso, el estudio de la propaganda no puede retrasarse

por culpa de la investigación experimental. El *Institute for Propaganda Analysis* se cerró en 1941, unos meses antes de que los Estados Unidos entraran en la II Guerra Mundial. El presidente del instituto, Kirtley F. Mather, declaró que «no es práctico realizar análisis desapasionados de lo que se está haciendo para encauzar al país en un momento de crisis tan grave» (citado en Lee, 1986, p. 64). Por debajo de esta afirmación estaba la duda de si se podría mantener cierta integridad científica cuando era necesario elegir entre el intervencionismo o el aislacionismo. La investigación sobre actitudes que se realizó durante la guerra no pretendía «inmunizar» a las personas contra los efectos engañosos de la propaganda, mostrando los trucos y tretas emocionales que se utilizan, sino estudiar experimentalmente la persuasión con el propósito de manipular la opinión pública, aumentar la moral y unificar la nación para los tiempos guerra.

TEORÍA SOCIOECONÓMICA DE MARX

La influencia de Karl Marx (1818-1883) en el mundo actual es tan profunda que a menudo se describe como una figura gigantesca que surge en los años 1880 para desafiar al capitalismo y abogar por su destrucción. Para algunos, Marx fue un profeta del cambio social y el defensor indiscutible de los oprimidos. Para otros, era un agitador ateo que creaba conflictos y predicaba el odio de clases. En cierta medida, Marx era todas esas cosas. Pero no fue una figura aislada. Marx era un hombre de su tiempo y para comprenderle debemos colocarnos en el contexto histórico, porque sólo dentro de ese contexto se pueden entender sus virtudes y sus defectos.

Emile Durkheim (1895-96/1962), en una serie de conferencias desarrolladas en la Universidad de Bordeaux entre 1895 y 1896, realizó una distinción entre teóricos socialistas industriales y preindustriales[2]. Las teorías preindustriales, como las que se presentan en la *República* de Platón y en la *Utopía* de Thomas Moore, eran modelos de sociedades utópicas escritos por individuos aislados que manifestaban sus concepciones personales sobre lo que debería ser la sociedad. Estos escritores pertenecen a épocas muy distintas, pero cada uno deseaba regresar a un estilo de vida anterior donde no existía la codicia y la riqueza se distribuía más racionalmente. Sus utopías residían en comunidades aisladas, que tenían una existencia ficticia en algún lugar remoto.

Sin embargo, durante los años 1880, escritores como Claude Henri de Rouvroy, Conde de Saint-Simon (1760-1825), y Pierre Proudhon (1809-1865) comenzaron a examinar críticamente la sociedad industrial con el propósito de transformarla. Lejos de defender un regreso a estilos de vida más primitivos, estos escritores deseaban desarrollar plenamente la sociedad industrial aunque liberándola de sus aspectos más desagradables. Respondían así a los problemas económicos de su tiempo y describían las tendencias que veían como inevitables. El estudio de la sociedad comenzó como crítica social, y muchos pensaban (p.e., Durkheim, 1895-96/1962; Gouldner, 1963) que Saint-Simon (y no Comte) debería ser reconocido como el fundador de la sociología, pero que se aceptaba su mérito porque también era uno de los fundadores del socialismo.

Bajo este punto de vista, Marx era simplemente uno de los muchos escritores que intentaban comprender y describir los problemas económicos producidos por la industrialización. Marx se apoyó mucho en las teorías económicas «clásicas», como las desarrolladas por Adam Smith (1723-1790) y David Ricardo (1772-1823), pero también intentó relacionar las condiciones económicas con las condiciones sociales y mostrar el papel de la economía en el desarrollo de la conciencia y del pensamiento. Los economistas anteriores se ocuparon exclusivamente de factores económicos abstractos, como el capital, el desempleo, la oferta y la demanda, sin considerar su impacto en las personas. Para Marx, los medios de producción y la distribución de la riqueza constituían el fundamento material de todos los demás aspectos de la sociedad. Puesto que su teoría subraya el papel de la economía en la interacción humana, discutiremos pri-

mero este aspecto y después haremos un resumen de sus implicaciones socio-psicológicas.

Teoría Económica General de Marx

Karl Marx nació en la ciudad alemana de Tréveris, cerca de la frontera francesa; estudió leyes, historia y filosofía en las Universidades de Bonn y Berlín, pero la mayor parte de su trabajo se centró en las condiciones industriales de Inglaterra, la primera nación industrial. A mediados de los 1880, Gran Bretaña era la sociedad más industrializada del mundo, y se suponía que las condiciones de Inglaterra eran las condiciones que los demás países pasarían a través de su camino hacia la industrialización. Marx (1862, 1885, 1894/ 1967) contrapuso estas condiciones con las de las sociedades preindustriales y formuló lo que consideraba como leyes económicas generales.

La sociedad feudal se basaba principalmente en el cultivo campesino autosuficiente, complementado por industrias domésticas y la artesanía de las pequeñas aldeas. Cada campesino producía justo lo suficiente para alimentar y vestir a su familia, después de dar una parte a su señor feudal. El señor feudal no estaba interesado en la producción. Consumía lo que podía pero dejaba el problema de la producción a los siervos y a los inquilinos. Cada estado era una unidad autosuficiente, que producía principalmente para sus propias necesidades. Este sistema, aunque terriblemente ineficaz para las normas modernas, era adecuado para satisfacer la mayor parte de las necesidades limitadas de una población rural dispersa.

El desarrollo del comercio ultramarino hacia los nuevos mercados del Este provocó una serie de cambios tanto sociales como económicos. Cuando se amplían estos nuevos mercados y la población crece, los modos feudales de producción ya no son suficientes para satisfacer las necesidades en expansión. Por primera vez se agrupan las personas en las fábricas y se mejora la tasa de producción por medio de la división de trabajo. Hasta sin máquinas, un grupo de personas trabajando juntas, cada una concentrándose en un aspecto distinto de la tarea, era mucho más eficaz que los mismos individuos trabajando por separado. Pero la división de trabajo simplificó las tareas e hizo posible la introducción de las máquinas. La primera industria que se desarrolló con estas características fue la textil, que se impulsó por la creciente demanda de productos textiles y por la disponibilidad de una gran cantidad de individuos desempleados. La creciente demanda de lana condujo a un movimiento de aislamiento, que desplazó a los campesinos y a los granjeros con ovejas, y que transformó la población agrícola preindustrial de Inglaterra en trabajadores industriales modernos.

La competición entre fábricas significa que los bienes deben producirse tan baratos como sea posible. El precio de producción puede reducirse pagando a cada trabajador tan poco como sea posible, aumentando la duración de la jornada laboral, utilizando recursos baratos de trabajo como las mujeres y los niños, gastando poco en el lugar del trabajo e introduciendo máquinas para sustituir a las personas. El trabajo infantil no comenzó con el capitalismo, pero la introducción de máquinas hizo posible utilizar niños en tareas que antes estaban limitadas a los adultos. Marx mostró que existía un *conflicto inherente* entre los trabajadores y los propietarios de la empresa, porque el interés de los trabajadores es tener salarios altos, jornada laboral corta y condiciones saludables de trabajo. Pero cada una de estas cosas aumenta el coste de producción. No es necesario ver a los propietarios de las fábricas como demonios o avaros. Un propietario industrial no puede reducir unilateralmente la jornada de trabajo o pagar salarios más altos aun cuando lo desease, porque esto incrementa el costo de producción y convierte en no competitiva a la fábrica.

También se producen conflictos dentro de las clases. Los trabajadores compiten por el trabajo y los propietarios compiten entre sí. Las grandes compañías producen bienes más baratos porque compran en cantidades o controlan los materiales brutos. Es importante observar que los problemas del capitalismo no tienen nada que ver con la

producción inadecuada. De hecho, el resultado industrial bajo el capitalismo tiende a ser *demasiado* eficaz —produce más bienes de los que puede vender. El mercado está periódicamente saturado con bienes para los que existe poca demanda. Las fábricas deben reducir la producción o cerrar definitivamente. Esto produce el característico ciclo de alzas-y-bajas de las economías de mercado libre —períodos de crecimiento rápido seguidos por depresión.

La capacidad de una compañía para sobrevivir a la depresión, según Marx, se basa en el tamaño, la eficacia industrial y, en menor medida, en la diversificación. Las pequeñas compañías ineficaces tienden a ser desplazadas de los negocios. Los que antes eran propietarios descienden al rango de trabajadores o se convierten en desempleados. La mecanización aumenta el desempleo y el desempleo mantiene sistemáticamente bajos los salarios. Si no existe un control, la eliminación de competidores en cada depresión conduce al desarrollo de monopolios y agrupaciones. Se eliminan unas cuantas compañías cada vez que la economía atraviesa una crisis, y las compañías nuevas no se pueden desarrollar ni competir con las grandes firmas que ya están bien establecidas.

Cuando las compañías aumentan de tamaño, la administración cotidiana pasa gradualmente a manos de profesionales que recorren las fábricas como grandes ejércitos industriales. Para Marx, la clase trabajadora (o proletariado) está compuesta de aquellos que trabajan y producen para otros, al margen de lo que ganen o el lugar que ocupen en la jerarquía industrial[3]. Así, los capataces, los profesionales y hasta los presidentes pueden llegar a ser parte de la clase trabajadora. Marx reconoció a otras clases, como al campesinado, hacendados y pequeños negociantes, pero los veía como algo transitorio.

No está claro si Marx imaginó la etapa final del capitalismo como una enorme crisis, de la que el sistema no podría recuperarse —almacenes llenos, fábricas cerradas y desempleo generalizado— o si pensó en una transmisión calculada de poder basada en la conciencia de clase. Sin embargo, anunció un enorme crecimiento tanto de la eficacia industrial como de la cantidad de personas pertenecientes a la clase trabajadora. Para Marx, el problema del capitalismo consistía en que, aunque fuese extremadamente eficaz, crea una situación donde cada vez menos personas se reparten prácticamente toda la riqueza.

En cierta medida, la eficacia industrial llegaría a ser tan alta que se podrían producir una gran cantidad de bienes con un mínimo de trabajo, pero la distribución de la riqueza sería tan desigual que los bienes no se podrían vender. Los propietarios de las fábricas estarían ahora fuera del proceso de producción y las empresas estarían gobernadas por los grandes ejércitos industriales. Las desigualdades del sistema llegarán a ser demasiado grandes para poder soportarlas y las fábricas serán arrebatadas a los propietarios o, para decirlo de otra forma, los propietarios de las fábricas se verán forzados a trabajar y a ganarse la vida. La «revolución» final, para Marx, sería un traspaso simple de propiedad donde los grandes perdedores serían un puñado de individuos muy ricos, cuyos ingresos serían absolutamente desproporcionados en comparación con sus contribuciones a la sociedad.

Al contrario de lo que se dice con frecuencia, Marx no pensó mucho sobre lo que sería el futuro de la sociedad. Vio al capitalismo como una etapa necesaria en el movimiento hacia el socialismo. El capitalismo, con su énfasis en la eficacia industrial, crearía la capacidad para producir bienes y servicios con un mínimo de esfuerzo. Después de la revolución, tanto los bienes como el trabajo estarían distribuidos más igualitariamente. Liberados de la necesidad de trabajar, la mayoría de las personas simplemente harían lo que les apeteciese. Podrían «cazar por la mañana, pescar por la tarde, cuidar ganado al anochecer, criticar después de cenar ... sin llegar a ser un cazador, un pescador, pastor o crítico» (Marx y Engels, 1845-46/1947, p. 53).

Este resumen de la teoría económica de Marx plantea algunos temas generales que debemos tener en cuenta. En primer lugar, la teoría de Marx *no* es una teoría del socialismo. Fue una descripción de las condiciones reales de la Inglaterra industrial de la

época en que escribió y un intento de obtener leyes generales que deberían explicar el desarrollo futuro de la sociedad. Es importante recordar las condiciones industriales porque ayudan a explicar la fuerte oposición de Marx hacia el capitalismo. Las condiciones industriales del siglo XIX son casi incomprensibles para las normas modernas. Los obreros trabajaban hasta 16 horas al día en condiciones extremadamente duras, para ganar lo suficiente para él y su familia. Los accidentes industriales eran causa de despido. Los que no podían encontrar trabajo, con frecuencia se morían de hambre. El trabajo infantil era normal, y las expectativas de vida eran muy bajas en general. Aunque los trabajadores estaban «libres» de las ataduras del feudalismo, muchos trabajaban y vivían en condiciones peores que sus antepasados campesinos.

En cualquier caso, Marx pensaba que las condiciones se deteriorarían en lugar de ir a mejor. La mecanización crearía más desempleo. La simplificación de la tarea conduciría a un incremento del trabajo infantil. Los evolucionistas sociales intentaban justificar las desigualdades como una consecuencia natural de los principios evolutivos y se burlaban del creciente interés en los pobres como una tontería empalagosa. Pero Marx defendió que las condiciones inhumanas de trabajo y de la pobreza no eran naturales sino hechas por el hombre, y que podían erradicarse si una mayoría de personas reconociese simplemente que estas condiciones no les beneficiaban en absoluto.

Un segundo aspecto es que el desarrollo industrial no se realizó como Marx pensaba. Y no ocurrió así, en gran medida, porque no se permitió actuar al sistema de mercado libre. Se establecieron leyes sobre el trabajo infantil, se impuso un salario mínimo, se redujeron gradualmente las horas de trabajo y las compañías se vieron forzadas a proporcionar a los trabajadores condiciones de trabajo menos arriesgadas. Cada uno de estos cambios provocó mucha resistencia por parte de los propietarios de las fábricas, que pretendían que los gobiernos no interfirieran con los negocios, pero protegieron al sistema económico del deterioro. La aparición de los sindicatos y de los partidos de los trabajadores proporcionó a los trabajadores un aumento del poder político. Probablemente es una de las grandes ironías de la historia que Marx, al mostrar las consecuencias «inevitables» del sistema de mercado libre, permitió a los trabajadores y a sus defensores conseguir las reformas que evitaban el colapso del sistema capitalista.

Un tercer punto, aunque relacionado, es que nunca ha existido una revolución «marxista». Tal revolución requiere un prolongado período de capitalismo y un estado avanzado de desarrollo industrial. Las revoluciones socialistas que han ocurrido, se produjeron en sociedades campesinas sin la necesaria base industrial. La Revolución Rusa, por ejemplo, arrebató el poder al zar y se lo dio al Partido Comunista. El partido mantuvo la complicada burocracia del zar (y más adelante poco cooperativa), pero le incorporó a miembros del partido que estaban poco capacitados para mantener el control. Rusia intentó evitar el capitalismo mediante un desarrollo industrial rápido, pero cuando se pensó que el progreso era lento, se introdujeron salarios diferenciales y se adoptaron políticas industriales desarrolladas en América, con el propósito de optimizar la eficacia a través de la simplificación de tareas. El resultado fue una sociedad burocrática muy ineficaz con grandes desigualdades en la riqueza y condiciones industriales similares a las de las sociedades capitalistas.

Aspectos Socio-Psicológicos de la Teoría Marxista

La teoría de Marx destaca el papel del «determinismo económico» en el sentido de que los medios de producción forman la base material desde la que surgen otras instituciones. Esto se puede entender de dos maneras. En primer lugar, otros aspectos de la sociedad ayudan a justificar y a defender las condiciones económicas existentes. Cuando Inglaterra evolucionó del feudalismo al capitalismo, sufrió muchos cambios en las leyes, en la estructura política y en la religión. Las teorías económicas de la época no solo describieron las condiciones económicas, sino que intentaron justificarlas sobre fundamentos morales. En este sentido, para Adam Smith (1776/1937), la riqueza de una nación estaba guiada por una «mano invisible» y cada persona que persiguiese su

propio interés facilitaba el desarrollo de esa riqueza. Cuando empeoraron las condiciones, Herbert Spencer (1873/1961) intentó tranquilizar a los que estaban en el poder diciendo que la pobreza y el desempleo eran parte de las leyes naturales de la evolución y, en última instancia, esas leyes conducirían a una sociedad mejor. Para Marx, los cambios económicos ocurrían en primer lugar y proporcionaban el fundamento para el cambio en otras áreas.

Pero un segundo significado que Marx deseaba transmitir con el «determinismo económico» era que los factores económicos penetran hasta tal punto en la vida cotidiana de los individuos, que ayudan a configurar nuestro modo de pensamiento y la forma en que interaccionamos con los demás. Este segundo uso del término es el que tiene una mayor implicación para la psicología social. Las condiciones económicas configuran el pensamiento de dos maneras. Nos proporcionan creencias y valores específicos en forma de ideologías, y condicionan la *forma* en que pensamos, configurando las analogías que usamos y los supuestos ocultos que están detrás de la percepción y de la conducta social.

Marx pensaba que no se podían tomar las creencias de la sociedad como algo evidente. Utilizaba el término de «ideología» para hacer referencia a las ideas promovidas por la clase dominante para racionalizar y mantener el statu quo. Durante la época feudal, se destacaban los valores del honor y de la lealtad. Con la industrialización, se subrayaron valores como la libertad y la igualdad. Normalmente se prefieren los ideales abstractos porque tienen un gran atractivo, pero no deberían aceptarse sin crítica. Es posible que una sociedad mantenga valores como libertad e igualdad, pero sin embargo ofrezca pocas oportunidades y practique una gran discriminación. Conceptos como los de libertad y democracia pueden convertirse en consignas vacías cuando se aplican a sociedades donde la pobreza y el desempleo son fenómenos cotidianos.

Como las ideologías se fundamentan en unos intereses que están disimulados, casi siempre contienen creencias falsas, basadas en el autoengaño o en mentiras directas. Los que tienen la riqueza controlan los medios para divulgar sus ideas. Sin embargo, la división conceptual entre creencias y condiciones económicas sociales hace posible estudiarlas por separado y poder compararlas. Una de las funciones de la crítica social consiste en descubrir los engaños producidos por las ideologías y crear una descripción más exacta de la realidad concreta. Esta es la razón de que la sociología siempre se ha visto como potencialmente subversiva. Ignorar la ideología y estudiar las condiciones sociales reales, tiene el poder de descubrir las contradicciones y alterar el statu quo.

Se pueden ver con mayor claridad los efectos de la sociedad sobre el individuo, en la descripción que hace Marx de la *alienación* dentro de la sociedad industrial. Marx distinguió cuatro tipos —alienación de la naturaleza, alienación del trabajo, autoalienación y alienación de los demás. Las culturas precedentes estaban más cercanas a su ambiente natural. Trabajaban con él y estaba a su alrededor. Los trabajadores industriales, por el contrario, estaban encerrados en grandes fábricas urbanas y separados de la naturaleza. Los materiales estaban con frecuencia bastante alejados de los materiales brutos, y los ambientes parecían mecánicos y artificiales.

La alienación del trabajo es la fuente primaria de alienación, y es responsable de la autoalienación y de la alienación de los demás. Para Marx, las personas se distinguían de los animales por el hecho de que planifican sus actividades y después las desarrollan. Decía que «una abeja avergüenza a muchos arquitectos en la construcción de sus células. Pero lo que distingue al peor arquitecto de la mejor de las abejas es que el arquitecto eleva las estructuras en la imaginación antes de levantarlas en la realidad» (Marx, 1867/1965, p. 157). Para Marx, el trabajo productivo era la más humana de todas las actividades. Las personas se desarrollaban a sí mismas a través del trabajo y se van configurando con él.

Los trabajadores industriales están alienados del trabajo en dos sentidos. En primer lugar, no poseen ni los materiales brutos ni el producto acabado. Son los medios para trasformar los materiales, pero no tienen control sobre cómo se transforman o se intercambian. En segundo lugar, el trabajo industrial se realiza normalmente en cadena a

través de un largo proceso de producción. El trabajador no planifica un proyecto y lo sigue hasta que se completa. La tarea se simplifica y se reduce a unos cuantos movimientos mecánicos. El trabajo es aburrido y repetitivo, y exige poca concentración. Como está simplificado, un trabajador se sustituye fácilmente por otro. Los trabajadores no pueden estar orgullosos de su trabajo porque requiere poca destreza y poca imaginación[4].

La alienación del trabajo es tan profunda en nuestra sociedad que a veces se supone que es parte de la condición humana. Pero el trabajo aburrido, repetitivo, no es una condición natural. Es el resultado de la excesiva simplificación de las tareas, provocada por la división forzosa del trabajo. El trabajo productivo enriquece a las personas, pero el trabajo mecánico sólo exige la suficiente concentración como para embotar el intelecto y evitar el libre uso de la imaginación.

La alienación del trabajo era, para Marx, la forma primaria de alienación, pero también la que conduce a la autoalienación. Los artesanos y profesionales pueden identificarse con su ocupación. Su trabajo se percibe como una parte integral de ellos. Pueden decir con orgullo que son doctores, alfareros o carpinteros. Pero el trabajo industrial no tiene valor intrínseco. Es simplemente una forma de ganar dinero. Puesto que los trabajadores son completamente intercambiables entre sí, su valor viene determinado no por lo que hacen sino por lo que ganan. Llegan a pensar en sí mismos como productos y miran a los demás de la misma forma.

Puesto que Marx pensaba que las condiciones de trabajo eran las principales responsables de la alienación, creía que las personas sólo podrían desarrollar todo su potencial eliminando la división del trabajo. La división del trabajo no se basa en el capitalismo per se, sino en la necesidad de la eficacia industrial. Marx nunca pensó que la propiedad estatal, por sí misma, solucionaría los problemas de la alienación. Sería necesaria una renovación radical del proceso industrial, acabar con la división del trabajo y mayor flexibilidad en la oportunidad de trabajos, para que las personas pudieran seguir cualquier carrera que quisieran.

Para Marx, tanto nuestro modo de pensar como nuestras creencias están determinadas por factores socioeconómicos, pero sería equivocado suponer que Marx creía en un «determinismo económico» rígido. Resulta evidente que suponía que el ritmo del cambio económico se podría aumentar, al poner de manifiesto las inconsistencias del sistema. Pensaba que una creencia estricta en el determinismo económico es en sí misma una forma de alienación, puesto que ocultaba el hecho de que las condiciones de trabajo estaban determinadas por el hombre y por tanto se podían modificar. En respuesta a las contradicciones del capitalismo, la clase trabajadora tenía el potencial revolucionario para producir un nuevo sistema social y económico basado en la emancipación de las necesidades humanas, pero no sería fácil la creación real de tal sistema. Los marxistas que adoptaron una política propia del determinismo económico estricto se abandonaron en sus manos, mientras la revolución se les escapaba entre los dedos.

El fracaso del marxismo como movimiento obrero en los Estados Unidos

A comienzos de siglo existían grandes partidos políticos y movimiento de masas inspirados directa o indirectamente por Marx, prácticamente en casi todos los países industriales. La única excepción fueron los Estados Unidos. Lo extraño de esta situación en los Estados Unidos llamaba la atención tanto de los conservadores como de los pensadores sociales, porque los Estados Unidos se habían convertido en muchos aspectos en la nación industrial más importante y se suponía que era un prototipo de los tiempos futuros. El fracaso del marxismo para conseguir cierta posición en los Estados Unidos significaba que la revolución socialista no era de ninguna manera inevitable, ni siquiera en la etapa avanzada del capitalismo industrial. En 1906, el socialista alemán Werner Sombart escribió el libro *Why Is There No Socialism in the United States?* (1906/1976), que intentaba explicar la situación. Sombart atribuía el fracaso del marxismo a

cinco grandes factores: (1) patriotismo americano; (2) identificación de los trabajadores con el capitalismo; (3) el rígido sistema bi-partidista; (4) la riqueza relativa de los trabajadores americanos; y (5) la frontera como una salida de seguridad.

En Europa, el socialismo comenzó en gran medida como una forma de protesta *política*, donde los trabajadores intentaban aumentar su participación en el proceso político. En las primeras etapas del capitalismo, los trabajadores o bien estaban excluidos o estaban sistemáticamente subestimados en las elecciones. En los Estados Unidos, el derecho al voto estaba garantizado por la Constitución, y prácticamente existía el sufragio universal desde el principio para los hombres adultos blancos. A diferencia de sus compañeros europeos, los trabajadores americanos tenían una larga historia de participación en el proceso político, y había poca oposición entre el trabajador y el estado. Como Sombart (1906/1976) observó, «Se manifiesta en el trabajador, como en todos los americanos, un optimismo sin límites, que proviene de la creencia en la misión y en la grandeza de su país, una creencia que con frecuencia tiene un tinte religioso. Los americanos piensan que son el pueblo elegido de Dios, la famosa 'sal de la tierra'» (p. 18).

Un segundo obstáculo era la identificación de los trabajadores con el capitalismo mismo. La mayoría de los pequeños negociantes y granjeros independientes se consideraban a sí mismos capitalistas a pequeña escala y trabajaban duro para aumentar su producción, para conseguir más dinero y volver a invertirlo. Hasta los trabajadores manuales de las grandes fábricas mantenían parte de esta identificación. Los trabajadores competentes se consideraban a sí mismos hombres de negocios que explotaban las oportunidades individuales y compartían la forma de pensar de su patrón. Para la mayor parte de los americanos tener éxito significa hacer dinero, y el dinero se obtiene sólo por planificación racional e inversión de capital. Los trabajadores tenían una actitud favorable hacia el capitalismo, porque les proporcionaba las necesidades materiales inmediatas y porque parecía ofrecerles un medio de perfeccionamiento personal.

Un tercer factor era el sistema bi-partidista. A comienzos de siglo el partido Demócrata y el Republicano estaban incrustados en la política americana y dominaban todos los niveles del gobierno. La diferencia entre ellos por esa época estaba poco clara, pero cada uno tenía defensores leales que consideraban al partido como un aspecto importante de su identidad individual y de su identidad de grupo. Los negros y los alemanes eran leales a los Republicanos, mientras que los católicos irlandeses y los blancos del sur votaban al partido Demócrata. Cada partido tenía sus raíces en movimientos populistas que apelaban a los trabajadores. Los Demócratas tenían sus orígenes en la herencia agraria del partido «Republicano» de Thomas Jefferson, con su fuerte acento en los derechos de los estados y en la descentralización. El partido Republicano se asociaba a Abraham Lincoln y a la emancipación de los esclavos. Los dos partidos estaban tan equiparados que no podían producir alienación a nadie ni, por tanto, tenían que recurrir a vagas promesas y a vacías proclamas ideológicas. A nivel local prácticamente no existían las diferencias ideológicas, y la gran fuente de lealtad al partido era un sistema de beneficios donde se cuidaba a los partidarios locales y se recompensaba a los líderes de partido una vez que el partido alcanzaba el poder. Los jefes de partido conocían y trabajaban a sus electores locales —a uno con bebida libre, a otro con un poco de comida extra, y a un tercero consiguiéndole un descuento para el funeral de un niño.

Estas redes de lealtades de partido eran un gran negocio y exigían sumas considerables de dinero para poder actuar. El coste local de una campaña presidencial era, a principios de siglo, de unos 5.000.000$, y el coste anual de elecciones en New York en los años no-presidenciales era de 7.000.000$ (Sombart, 1906/1976). Con estas condiciones, era difícil competir con *cualquier* otro partido, por lo que la historia americana está plagada de cadáveres de aquellos que intentaron competir. Otro obstáculo añadido para los nuevos partidos era la tendencia a usar a uno de los dos grandes partidos como una forma de venganza. Si un partido no cumplía con sus promesas de campaña (lo que ocurría a menudo) o se comprometía abiertamente en actividades antilaborales, como el

recurrir a las tropas para romper una huelga, los trabajadores cambiaban al otro partido en la siguiente elección y expulsaban al partido en el poder. El tercer obstáculo era la tendencia de los dos grandes partidos a absorber las plataformas de los terceros partidos, convirtiéndolos por tanto en redundantes y robándoles su imagen. El mayor éxito del partido socialista se produjo en 1912 cuando obtuvo el 6% del voto presidencial, pero en 1916 el statu quo se había restablecido y el voto descendió al 3%.

Un cuarto factor que impidió la difusión del socialismo fue la riqueza relativa de los trabajadores americanos. El trabajador americano medio ganaba casi el doble que el trabajador alemán y tenía un nivel superior de vida. No todos los americanos eran ricos. Como Sombart (1906/1976) señala, el pobre de los barrios urbanos americanos estaba mucho peor que los de Europa continental, pero un número importante estaba relativamente bien y también existía una gran minoría que formaba una aristocracia del trabajo. Estos tenían tendencia a pertenecer a sindicatos exclusivos, que desconfiaban de los nuevos grupos de inmigrantes y se centraban en sus propios problemas e intereses. Estos últimos tenían una fuerte tendencia al aislamiento corporativo y se inclinaban a ir contra un movimiento laboral unificado.

Una gran parte de la renta «excedente» de los trabajadores adinerados la gastaban en productos básicos como alimento, ropa y casa. Los trabajadores americanos, según Sombart (1906/ 1976), comían mejor, vestían mejor y vivían en casas más caras que cualquier otro trabajador. La tendencia a vestir mejor ayudaba a disminuir las diferencias visibles entre trabajadores y clase media, y producía la impresión de una sociedad abierta y sin clases. Los líderes sindicales, como el legendario Samuel Gompers de la Federación Americana de Trabajo, convencieron a los trabajadores para que fuesen aliados más que enemigos del sistema capitalista. Mediante la acción unificada basada en la precaución y en la moderación, el movimiento laboral de los trabajadores, según Gompers, obtendría una mayor proporción de la riqueza nacional. Las organizaciones más radicales, como los *Industrial Workers of the World* (IWW), eran vistas con suspicacia por la mayoría de los trabajadores, y en la época en que los Estados Unidos entraron en la I Guerra Mundial, la IWW fue disuelta por antipatriótica y antiamericana. Los trabajadores americanos podían identificarse fácilmente con el rico y hasta con el super-rico, porque veían a estas gentes como versiones adineradas de ellos mismos.

Finalmente, la frontera americana sirvió como válvula de seguridad. Los trabajadores americanos, en su mayor parte, eran libres de moverse y no se sentían «encerrados» en el mismo grado que los europeos. En los tiempos de economía dura, podían coger sus cosas, ir al Oeste y aprovecharse de la tierra libre que por entonces estaba disponible. El Homestead Act de 1863 otorgaba a cualquier ciudadano americano mayor de 21 años, el derecho a 80 acres de tierra dentro de las tierras del ferrocarril o a 160 acres si estaban en otra parte. La posibilidad de trasladarse cuando los tiempos eran difíciles fue un poco más dura para los inmigrantes europeos, porque las ciudades les proporcionaban recuerdos de sus culturas anteriores, pero la opción existía aun cuando no se utilizase. Este flujo hacia el exterior también tiende a reducir el número de trabajadores urbanos y a mantener los salarios relativamente altos.

Además de los factores descritos por Sombard (1906/1976), el marxismo en América también estaba dificultado por la falta de continuidad en el liderazgo. Al margen de una pequeña cantidad de marxistas comprometidos, la mayoría de los americanos radicales mostraron poco más que un breve coqueteo con las ideas prácticas de Marx. La popularidad de Marx fue un asunto generacional, donde cada generación de jóvenes radicales redescubría a Marx y lo interpretaba a su manera (Diggins, 1973). Los líderes radicales abandonaban normalmente sus ideas juveniles cuando se hacían mayores y con frecuencia se volvían mucho más conservadores. Un ejemplo es Max Eastman, el editor de la revista de izquierdas *The New Masses*, que prácticamente se convirtió en un anticomunista militante.

El apoyo al socialismo se fue debilitando durante los años 20. La entrada tardía de América en la I Guerra Mundial significó que la guerra estaba en lo más alto mientras el país todavía se encendía con el patriotismo militante. Varios escritores utilizaron la

analogía del «coitus interruptus» para describir esta situación. Cuando esto se mezcló con el miedo generalizado de la clase media a que los radicales extranjeros intentaran hacer la revolución que había ocurrido recientemente en Rusia, ya estaba preparado el camino para la represión de la izquierda en la posguerra, represión de la que nunca se recuperó el partido socialista. Con el miedo rojo que siguió a la guerra, el fiscal general de los Estados Unidos se embarcó en una campaña oficial para disolver a las organizaciones marxistas y hasta intentó «expatriar» como agentes subversivos a cientos de los llamados socialistas, enviándolos en barco a Finlandia.

La historia del marxismo en América es en buena parte una explicación de su fracaso por no tener ningún atractivo permanente como alternativa al capitalismo liberal. La teoría de Marx se basaba, como hemos visto, en un análisis de las condiciones de Inglaterra durante la Revolución Industrial. Estas condiciones, aunque parecidas en muchas formas a otros países industrializados, no parecían ajustarse a la experiencia americana. La firme creencia americana de que son únicos, les hace sentir que las circunstancias que hicieron surgir las ideologías europeas, como el comunismo y el fascismo, no se aplican a ellos. Las etapas de Marx sobre el desarrollo económico describieron la transformación del feudalismo al capitalismo, provocando en última instancia la revolución proletaria. Los americanos, por el contrario, se vieron a sí mismos como una nación libre, creada de acuerdo con la visión y los valores de la sociedad puritana y de los padres fundadores de los Estados Unidos.

Esta visión ayudó a fabricar el sueño americano, que no tenía sólo libertad religiosa y política, sino la promesa de más y más prosperidad material. La creencia en el sueño americano fue tan fuerte que, hasta durante los abismos de la Gran Depresión, el americano medio, como se describe en *Middleton in Transition* (Lynd y Lynd, 1937), se agarró fuertemente a la visión de que los problemas económicos eran sólo temporales y que la prosperidad y el progreso volverían. El miedo, el resentimiento y la inseguridad experimentada por los trabajadores desempleados, se vieron en gran medida como un problema individual más que como parte de una experiencia colectiva. El desempleado, como el resto de la población, esperaba simplemente que las cosas volviesen a la normalidad, de forma que pudiese continuar persiguiendo el sueño americano con «su propios recursos e ingenio» (Lynd y Lynd, 1937).

La conjunción de todos estos factores impidió la difusión del socialismo en los Estados Unidos. A diferencia del equivalente europeo, el socialismo americano nunca consiguió el apoyo necesario de las bases para llegar a ser algo más que un movimiento intelectual. Esto también quiere decir que los intelectuales americanos no han estudiado a Marx, ni se han enfrentado al marxismo de la misma forma que los pensadores europeos. Hasta cierto punto se pudo ignorar el marxismo y casi es lo que ocurrió, hasta que se deterioraron las condiciones sociales y económicas en los años 30.

Para los intelectuales, la depresión fue una nueva oportunidad de aplicar la teoría marxista a los problemas de urgencia social en América. Es evidente que el marxismo no tuvo un atractivo tan grande en ningún otro momento de la historia. Ningún análisis cuidadoso sobre la depresión y sobre la naturaleza del cambio social podría dejar de considerar el impresionante ejemplo de la Unión Soviética, que representó un experimento sin precedentes de la aplicación de la teoría marxista. Los pensadores liberales y radicales de América estaban fascinados no con el comunismo en sí mismo, sino con el experimento Soviético de la planificación económica. Frente a las duras condiciones de América se levantaba el brillante ejemplo de la Unión Soviética, que a medida que empeoraba la situación económica, provocaba metáforas contrapuestas —nacimiento opuesto a la muerte, cooperación versus competición, bienestar social versus beneficio privado, orden versus caos. A medida que avanzaba la depresión, más y más pensadores americanos simpatizaban con el marxismo y lo aplicaban a las condiciones de los Estados Unidos. Lo que resultaba especialmente atractivo era el grado de planificación y de cooperación de la Unión Soviética. El experimento soviético, según cierto escritor (Soule, 1931), proporcionaba la única esperanza real de que era posible el control de un

sistema industrial complejo y demostraba que existía un sistema social «diferente y mejor» que el capitalismo (citado en Pells, 1973, p. 62).

La fascinación americana por la Unión Soviética y el creciente interés por Marx nunca significó un rechazo total del capitalismo americano. Lo mismo que ocurrió con la aceptación de Freud, los americanos vieron lo que deseaban ver de Marx y modificaron su teoría para adaptarla a su propia experiencia. La americanización de Marx fue, de hecho, todavía más deliberada que la americanización de Freud. Escritores como Edmund Wilson decían que existía «todavía alguna virtud en la democracia americana» y sugerían que los americanos «tomaban el comunismo de los comunistas» aplicándolo a su propia situación (Pells, 1973, p. 59). Para los críticos sociales como Dewey (1928), el experimento soviético recordaba la visión puritana de la «ciudad sobre la colina» que pretendía construir una sociedad completamente nueva, basada en los ideales de la comunidad y la cooperación. La Unión Soviética era un experimento socio-psicológico fascinante, pero su atractivo básico residía en su concepción esencialmente pragmática y experimental, y en que ofrecía un método realista del cambio social y un medio para obtener metas liberales.

El romance americano con la Unión Soviética terminó con los juicios de Moscú y los demás acontecimientos de Europa, que contribuyeron a dejar de atender la depresión de América y enfrentarse a los conflictos y tensiones del extranjero. Los americanos no tenían en general una base ideológica lo bastante fuerte como para diferenciar entre el marxismo y los acontecimientos de la Unión Soviética. La dictadura de Stalin era para muchos una justificación suficiente para rechazar el marxismo y alejar cualquier esperanza de una revolución socialista en América. La línea preferida de acción, como demostró Roosevelt con el New Deal, consistía en aplicar soluciones graduales a los complejos problemas sociales y económicos. Muchas se veían como medidas temporales, de emergencia, que habría que abandonar cuando se recuperara la economía.

El fracaso del marxismo en América pone de manifiesto el hecho de que la gran mayoría de americanos eran esencialmente conservadores y se resistían al cambio. Los Lynds observaron que la cultura de «Middletown» era básicamente la misma en 1937 que en 1925, y que la población continuaba siendo «individualista en una cultura individualista» (Lynd y Lynd, 1937). Ellos y otros pensadores sociales observaron que las actitudes sociales estaban constituidas por símbolos abstractos y consignas populares, que utilizaban los políticos y la prensa. El uso de símbolos proporcionaba a las personas un sentimiento de unidad y era un sustituto de la ideología. Estos planteamientos, junto con el espectro del fascismo en Europa, reforzaron las lecciones de Freud en relación con la naturaleza irracional de los individuos y la sociedad, al igual que la importancia del inconsciente en la determinación de las actitudes y de la conducta. Un científico social dijo que la década de los 30 enseñó «lo profundo que es el papel de las emociones y... el impulso subconsciente en la determinación de las acciones del hombre, y lo poco 'racional' que son los procesos intelectuales» (Bliven, 1938, p. 252). La mayor parte del trabajo de los principales científicos sociales de la década confirmó que la depresión era incapaz de generar ninguna alternativa ideológica al capitalismo liberal. Además, como señala Pells (1973), «muchos escritores de finales de los años 30 se sentían atraídos por la New Deal precisamente porque parecía utilizar la retórica, las imágenes y las consignas tradicionales de la cultura americana con mucha más eficacia que los partidos más a la izquierda, y por tanto reuniendo a las personas alrededor de los denominadores comunes más básicos ... Lo que comenzó como un esfuerzo para reconciliar al individuo con la sociedad, terminó con una apología indiscriminada de la familia, el grupo, la región y la nación» (p. 326).

MODELOS ALTERNATIVOS

Karl Marx escribió en una etapa relativamente temprana del desarrollo industrial. A comienzos de siglo, las condiciones industriales habían cambiado lo suficiente como para que diversos teóricos sociales comenzaran a percibir defectos y deficiencias en los

trabajos de Marx. Desde una perspectiva socio-psicológica, los tres escritores más importantes de este período probablemente fueron Max Weber, Emile Durkheim y Karl Mannheim.

Max Weber (1864-1920)

Uno de los problemas centrales para comprender la teoría de Marx consiste en distinguir al científico social Marx del propagandista Marx. Algunos de los trabajos de Marx son descripciones detalladas de condiciones socioeconómicas, pero otros fueron escritos para ganar apoyos de una audiencia más general. Marx mismo no creía que fuese posible separar los valores sociales y la ciencia social, pero hasta los críticos simpatizantes, como Durkheim, pensaban que Marx utilizaba a veces las estadísticas para defender ideas preconcebidas. La cuestión central que se desprendía del pensamiento de Marx era: ¿puede ser objetiva la ciencia social?

Weber ofreció una respuesta muy simple pero ingeniosa. Decía que los científicos sociales no pueden ser objetivos en la selección de problemas pero pueden, y además deben, ser objetivos en el tratamiento de estos problemas después de haberlos seleccionado. Los investigadores sociales eligen problemas en función de los intereses personales y de las condiciones sociales, al igual que por razones externas como la viabilidad de la investigación y la disponibilidad de subvenciones de investigación. Pero una vez que se ha seleccionado el problema, el investigador debe hacer todos los esfuerzos para estudiarlo objetivamente. Un buen científico debe dejar que los datos hablen por sí mismos, y muchas de las garantías del proceso científico, como por ejemplo una descripción clara y precisa de los procedimientos, permite a otros comprobar y repetir los descubrimientos si así lo desean. Aquellos que usan mal las estadísticas y los descubrimientos de investigación, para confirmar ideas preconcebidas o para engañar a otros, no están comprometidos con la ciencia sino con la propaganda. Weber pensaba que a través de un reconocimiento directo y explícito de los valores propios, se podían superar mejor los problemas relacionados con la investigación tendenciosa.

Weber también estaba interesado por las relaciones entre las condiciones socioeconómicas y las ideas. Pensaba que una teoría que obtenía las ideas exclusivamente de las condiciones socioeconómicas era demasiado determinista, y que las ideas y las condiciones socioeconómicas con frecuencia van juntas y se refuerzan mutuamente entre sí.[5] Aunque Weber intentó mostrar esta relación por medio de una gran cantidad de religiones del mundo, su planteamiento más claro está contenido en *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (1904-05/1958). Este trabajo, como los de Marx, es principalmente histórico y comienza con una descripción de las sociedades precapitalistas.

El trabajador tradicional de la sociedad feudal trabajaba sólo en la medida en que era necesario. Si se introducían modos de producción nuevos y más eficaces, los trabajadores respondían trabajando menos en lugar de producir más. La acumulación de riqueza, aunque ampliamente practicada, no estaba aprobada por la Iglesia Católica y, al menos en principio, no se aconsejaba.

El desarrollo del Protestantismo, y del Calvinismo en particular, cambió estos valores y produjo un nuevo tipo de individuo especialmente adaptado al capitalismo. El protestantismo elevó el trabajo al nivel de una obligación moral y convirtió la ociosidad en un pecado. Al mismo tiempo, se aconsejaba a las personas que no gastaran dinero en lujos personales. La ética protestante se opuso en su forma original a cualquier forma de goce espontáneo —juegos, arte, teatro o cualquier manifestación ostentosa de riqueza. El resultado era un individuo que trabajaba duro, continuamente esforzándose por ganar más dinero, pero incapaz de usarlo para el disfrute personal.

La codicia y la persecución de la riqueza no son exclusivas del capitalismo. Las personas de todas las épocas agarraban la riqueza donde la encontraban —como botín,

robando o explotando a inferiores sociales. Lo que distinguía al capitalismo (al menos en sus etapas iniciales) era una adquisición de riquezas planificada racionalmente y fundamentada en el trabajo duro, la persecución del beneficio, y la reinversión de ese beneficio para hacer más dinero. Esto no sólo significaba un cambio social profundo sino también un cambio psicológico inmenso, que tuvo como resultado una personalidad obsesiva continuamente impulsada a producir más, pero incapaz de una vida feliz a causa de la asociación del placer con el pecado.

La mayor contribución de Weber a la psicología social fue probablemente la descripción detallada de las burocracias (Weber, 1968). Marx relacionó la burocracia con la división industrial del trabajo y supuso que desaparecería una vez que se destruyese esta división. Weber, por el contrario, señaló que las burocracias se habían desarrollado como unidades administrativas de la sociedad feudal y que mejoraron en el capitalismo, porque era el medio más eficaz de manejar a grandes grupos de personas. La burocracia se producía en las industrias, aunque no sólo. Los grupos religiosos, los ejércitos y los partidos políticos tienen tendencia a desarrollar estructuras burocráticas basadas en la división jerárquica del trabajo.

Pero una jerarquía por sí misma no es una burocracia. Para Weber, la burocracia es una jerarquía formal con reglas y deberes fijos, donde la ocupación de una persona está determinada por su capacidad y entrenamiento técnico. La Iglesia Católica era jerárquica en los tiempos feudales, pero no era una burocracia. Las ocupaciones se realizaban sobre la base de la nobleza y el nacimiento, y los derechos y obligaciones se dejaban a discreción de los que estaban al mando. El ejército medieval se reclutaba de la misma forma, con soldados que provenían de la clase campesina y oficiales de la nobleza. Tal sistema no permite a las personas alcanzar, por medio del talento y del entrenamiento, una ocupación donde pudieran poner en práctica su capacidad.

Una burocracia es una institución jerárquica dedicada a una tarea determinada. La división del trabajo permite un cálculo racional de metas a largo plazo, asignándole a cada persona un conjunto de obligaciones y deberes. La ocupación de una persona está determinada por su capacidad, manifestada por medio del entrenamiento formal o de los exámenes competitivos, y constituye una carrera porque ofrece la posibilidad de promoción. Puesto que las burocracias asignan las ocupaciones en función del talento, no pueden perpetuar un sistema basado en la protección o el nepotismo. Lo más importante de la burocracia es que las personas se mueven dentro de puestos que ya existían, donde los derechos y las obligaciones del puesto están predeterminadas. Los que están en la cúspide de la burocracia planifican actividades, adjudicando tareas a los de abajo. Sin embargo, la mayoría de individuos realizan rutinas fijas, en donde tienen poca libertad para desviarse. Los trabajadores que se niegan a cooperar son sustituidos por otros, que realizaran con precisión la misma tarea. Weber pensaba que la obsesión por el «papeleo» en las burocracias no estaba del todo fuera de lugar. Puesto que las burocracias se basaban en reglas preestablecidas, existe el peligro de que las metas se pierdan cuando las reglas se siguen al pie de la letra. Pero desde un punto de vista puramente funcional, las burocracias son la forma más racional de manejar grandes organizaciones y son indispensables siempre que se necesite una gestión eficaz.

Weber no sólo proporcionó una alternativa a la concepción del determinismo económico de Marx, sino que ofreció un análisis detallado de lo que vio como la estructura necesaria de cualquier gran organización. Su análisis ha tenido un gran impacto sobre lo que fue en los años 30 un gran apartado de la psicología social —que se llegó a conocer como «conducta organizativa». Muchos de los textos escritos en este período incluían discusiones sobre grandes organizaciones y su impacto en los trabajadores. Pero cuando el campo de la conducta organizativa creció de tamaño, al igual que la psicología evolutiva y de la personalidad, simplemente se convirtió en una disciplina distinta, y la influencia de Weber en la psicología social prácticamente desapareció.

Emile Durkheim (1858-1917)

Durkheim (1893/1964) también prestó mucha atención a la división del trabajo, pero estaba interesado principalmente en las ocupaciones que requieren una gran cantidad de especialización técnica y profesional. Marx escribió en una época en que el ideal del «hombre universal» era bastante común. Así, pudo describir a la persona del futuro como alguien que caza, pesca y cría ganado durante el día y critica después de cenar. Pero Durkheim vivió en un período donde la especialización técnica y profesional ya había avanzado bastante, especialmente en Francia. Pensaba que la división del trabajo era inevitable en una sociedad industrial muy avanzada, fuese capitalista o socialista. Además, tal especialización no empobrecía sino que realmente enriquecía a la persona si la elegía libremente, puesto que permitía a las personas desarrollar el talento y las capacidades propias. La diferencia entre Marx y Durkheim se puede entender mejor planteando una cuestión hipotética. ¿Necesitará la sociedad del futuro a físicos, profesores e investigadores con una preparación muy alta? Si es así, entonces la especialización profesional parece inevitable. Alguien que sólo se dedica a la crítica después de cenar sencillamente no será un crítico muy profundo.

Durkheim, como Marx y como Weber, comenzó su estudio comparando las condiciones de su propia cultura con las de sociedades más primitivas. En las sociedades primitivas, la división del trabajo se basa simplemente en la edad y el sexo. Las personas desarrollan un conjunto de tareas predeterminadas, que están planificadas para satisfacer sus necesidades y las de sus familias. Como cada miembro del grupo está comprometido más o menos en la misma actividad y comparte un conjunto común de creencias, resulta raro que existan individuos únicos en las culturas primitivas. Aunque las personas son más semejantes, dependen menos entre sí. Una cultura primitiva puede perder miembros sin ninguna pérdida apreciable para la comunidad en su conjunto.

La división del trabajo comienza cuando las personas dividen la tarea de forma que cada persona hace algo diferente. Cuando una persona comienza a desarrollar destrezas en un área particular, el resto de sus habilidades y destrezas se atrofian y la persona depende de los demás. Los que realizan la misma tarea persiguen metas comunes, con derechos y obligaciones que los comprometen entre sí. Los que realizan tareas diferentes están obligados por la *solidaridad mutua*, porque cada persona depende ahora de otras personas con diferentes destrezas para satisfacer las necesidades que no puede conseguir. Sólo en los estados relativamente avanzados de especialización es donde aparecen los individuos únicos y se desarrolla un «culto al individuo». La división del trabajo destruye la forma antigua de «solidaridad mecánica» basada en la semejanza y crea una nueva forma de «solidaridad orgánica» basada en la dependencia mutua.

Para Durkheim, la alienación de la sociedad moderna no se debe a la división del trabajo en sí misma. Se debe a la división forzosa del trabajo, mediante la que un gran número de individuos tienen que trabajar en tareas aburridas, repetitivas, que no desarrollan sus aptitudes, mientras que otros heredan grandes fortunas mediante las que tienen la ventaja de oportunidades educativas o de una vida sin trabajo. Durkheim no tenía escrúpulos por los beneficios de los negocios ni por las habilidades empresariales, pero pensaba que la riqueza, una vez adquirida, no debería pasar a los descendientes porque esto tiende a mantener las diferencias de clase basadas en el parentesco más que en el mérito. Defendía un sistema donde la riqueza pasaba a los trabajadores dentro de un negocio o al propio grupo ocupacional, y así imaginaba un tiempo donde las personas podrían desarrollar sus aptitudes y destrezas hasta el máximo de su potencial.

Para Durkheim (1897/1964), los problemas sociales de principios de siglo se debían a la transformación de la sociedad, que había pasado de estar fundamentada en las creencias y valores comunes ampliamente compartidos a otra basada en individuos únicos con un alto grado de especialización profesional. Utilizó la tasa de suicidio como un índice concreto del nivel general de salud psicológica de la sociedad. Dos formas de

suicidio eran especialmente frecuentes en la cultura occidental —«el suicidio egoísta», basado en la ausencia de normas sociales compartidas, y el «suicidio anómico», basado en metas inalcanzables. El suicidio egoísta es un resultado directo de la situación de nuestra sociedad, donde se anima a los individuos a perseguir sus intereses sin ocuparse de los demás. La anomia se desarrolla porque las personas desean más de lo que pueden tener. Durkheim puso de manifiesto que el suicidio no se basa en la pobreza. Los suicidios son bastante raros en países extremadamente pobres y *aumenta* con la riqueza en las poblaciones urbanas. Los suicidios también aumentan en períodos de depresión y de recuperación económica. Durante las depresiones, las personas no pueden mantener sus niveles anteriores de vida. En las recuperaciones, los deseos de las personas evolucionan más rápidamente que su capacidad para conseguirlos.

El reconocimiento de Durkheim de que los individuos pueden desarrollar deseos sin límite, le condujo a una visión más tolerante de la religión que la mantenida por Marx. La oposición de Marx a la religión se basaba en la creencia de que convertía a las personas en tolerantes con los problemas de este mundo ofreciendo justicia en el otro. Las religiones se utilizaban también para justificar el statu quo. Para Marx, la religión era una forma de alienación, porque los atributos y capacidades humanas se proyectaban fuera y se atribuían a entidades místicas. La denigración propia que es característica de ciertas sectas protestantes, donde se ve a los individuos como débiles e indignos mientras que Dios es todopoderoso y bueno, constituye un buen ejemplo. Para Marx (1844/ 1964), «el hombre cuanto más se apoya en Dios, menos le queda para sí mismo» (p. 108). Marx suponía que una vez que la pobreza y la injusticia fuesen eliminadas, las personas no necesitarían la religión.

El concepto de religión de Durkheim (1912/1965) era muy diferente. Para Durkheim, la religión no depende de fuerzas supranaturales, de templos o de sacerdotes. Los símbolos y los rituales son simplemente los aspectos exteriores y superficiales. Una religión no es nada más que un cuerpo colectivo de creencias e ideales que unifican a un grupo de personas y les proporciona cierto sentido de solidaridad social. Las ceremonias y las celebraciones se utilizan para mantener vivos estos recuerdos y estos valores. La Revolución Francesa, por ejemplo, creó un ciclo total de festividades que intentaban mantener los valores de la revolución. El Cuatro de Julio, el Día de los Caídos y el Día del Trabajo en los Estados Unidos son los equivalentes seculares de las festividades religiosas. Para Durkheim, la religión era un medio de unir a un individuo con un grupo y proporcionarle cierto sentido de solidaridad.

Una segunda función de la religión, para Durkheim, era limitar el deseo. Marx destacó la producción y la distribución, pero ignoró la necesidad de limitar el consumo. Durkheim mostró, a través de su análisis de tasas de suicidio, que la prosperidad en sí misma no conduce a la felicidad. Durkheim sugiere que la pobreza disminuye la incidencia del suicidio limitando la ambición. El aumento de las expectativas a consecuencia de la riqueza y de la prosperidad económica incrementa el suicidio, porque las personas llegan a desear más de lo que pueden alcanzar. Durkheim no pretende solucionar este problema defendiendo la pobreza o una distribución igualitaria de la riqueza. Piensa que la riqueza es un incentivo importante en ciertas profesiones. Pero también creía que las personas tolerarían las desigualdades si se percibieran como diferencias de capacidad y de esfuerzo, y no como riqueza heredada. Para Durkheim, la religión era un medio de limitar la aspiración y promover la justicia y la solidaridad social.

Antes de discutir a Karl Mannheim y su sociología del conocimiento, puede ser útil detenernos un momento y comparar los planteamientos de Marx, Durkheim y Weber. En cierto sentido, las diferencias en su descripción de instituciones se deben a las diferencias de enfoque. Marx se interesaba principalmente por las condiciones de los trabajadores industriales, Weber se centraba en la burocracia de gestión y administración, mientras que Durkheim estaba más preocupado por las ocupaciones técnicas y profesionales. Pero el pensamiento de Durkheim y de Weber también desafía la concepción de Marx sobre la igualdad social después de la revolución socialista. Para Durkheim, existirán siempre desigualdades basadas en la capacidad, el esfuerzo y el prestigio

profesional. Para Weber, las desigualdades se basan en las diferencias de poder dentro de las burocracias. Los que están en la cima de la burocracia tienen más poder y libertad que los de abajo. Tanto Durkheim como Weber dicen que tales diferencias existirán siempre, porque son necesarias para la gestión eficaz de la sociedad.

La influencia de Durkheim en la psicología social americana ha sido extremadamente limitada y con frecuencia indirecta. Con frecuencia se le considera como uno de los fundadores de la sociología moderna, pero entre los que se dedican a la psicología social, su planteamiento colectivista y sus ataques directos a la psicología misma, parecen convertirle en un adversario para el conjunto de la empresa. Su importancia descansa en el análisis detallado de las instituciones sociales y en la insistencia de que preceden a las personas y ayudan a configurar su identidad. En este aspecto está muy cercano a Dewey y a Mead, y a los diversos precursores del movimiento postmodernista que exponemos en el Capítulo 13.

Karl Mannheim (1893-1947)

Karl Mannheim fue el que introdujo en América el campo de la sociología del conocimiento y su libro *Ideology and Utopia* (1929/1936) sigue siendo uno de los trabajos más definitivos en el área. En él introduce dos modos de pensamiento político. «Ideología» se utiliza en el sentido marxista, para hacer referencia a las creencias de la clase dominante, que se utilizan para racionalizar sus intereses sociales y mantener el statu quo. «Utopías» son las creencias de los grupos oprimidos y de sus partidarios, que se oponen al sistema actual y desean transformarlo. Las Utopías se plantean siempre en términos de una sociedad futura, diferente de la que existe en la época y que puede o no incluir estrategias para la transformación. Aunque la introducción que hace Mannheim a la sociología del conocimiento es relativamente abstracta, los estudios del carácter autoritario de la siguiente sección se pueden tomar como un ejemplo concreto de la manera en que la sociedad contribuye a formar modos de pensamientos y concepciones de la realidad social.

Mannheim señala que la sociología del conocimiento comienza como crítica social. Cuando Marx realiza la crítica de la sociedad capitalista, las raíces ideológicas del capitalismo eran tan débiles que sus defensores no estaban en guardia. Marx fue capaz de mostrar que los modos de pensamiento y de interacción social dominantes en esta sociedad no eran «naturales» o universales, como pretendían sus defensores, sino que se derivaban de un conjunto definido de condiciones socioeconómicas. El conservadurismo simplemente acepta el statu quo y no necesita ninguna teoría social. Sin embargo, se vio obligado a defenderse a causa de la crítica, formulando una ideología específica.

Marx no se enfrentó con el hecho de que sus propios escritos se habían convertido en una forma de ideología. En la medida en que la crítica se limitaba a la sociedad capitalista, la sociología del conocimiento no era posible. Se avanzó un paso más cuando los defensores del capitalismo comenzaron a criticar la teoría socialista, señalando que tenía demasiados supuestos y valores implícitos. Cada partido intentó descubrir los elementos irracionales en el pensamiento del contrario, para destruir la confianza en él. La sociología del conocimiento tiene algunas intuiciones valiosas sobre la naturaleza del conocimiento y del pensamiento, pero no alcanza el nivel crítico hasta que las personas sean capaces de criticar sus propios planteamientos, de la misma forma que lo hacen con sus rivales. Esta crítica y contra-crítica proporciona los elementos necesarios para establecer un panorama más exacto de la realidad, pero también conmueve la fe de las personas en la razón y proporciona el marco para el estudio sistemático del inconsciente, al poner de manifiesto los supuestos ocultos más allá de la conducta consciente. La sociología del conocimiento es un intento de explorar el fundamento socioeconómico del pensamiento. Como han señalado Peter L. Berger y Thomas Luckman (1966), este proceso es muy difícil, algo así como empujar el autobús en el que estamos viajando.

Según Mannheim, el desarrollo de una *perspectiva independiente* facilita la capacidad para estudiar la fundamentación sociológica del conocimiento. Esta perspectiva se puede producir de tres maneras diferentes. En primer lugar, por medio de la movilidad vertical, cuando una persona asciende (o desciende) en el statu social. Otra surge durante el cambio social rápido, y la tercera a través de un conflicto de ideas. En condiciones económicas estables, los fundamentos ideológicos del pensamiento se dan más o menos por supuesto, pero se ponen de manifiesto con mayor facilidad en los períodos de inestabilidad, en los conflictos y cuando se producen contradicciones dentro de las ideologías. Mannheim piensa que los intelectuales, a causa de su educación y de su posición privilegiada en la sociedad, también pueden ser capaces de tener una perspectiva independiente.

La sociología del conocimiento se interesa principalmente por las raíces sociales de la experiencia cotidiana. El conocimiento científico y la historia de las ideas constituyen simplemente un pequeño aspecto del campo total. Wirth (1936) señaló que, «La cosa más importante... que podemos saber sobre un hombre es lo que da por supuesto, y los hechos más elementales e importantes de una sociedad son los que raramente se debaten y en general se dan por establecidos» (p. xxiii). La tesis principal, según Mannheim, es que existen modos de pensamiento que no se pueden entender si se ocultan sus orígenes sociales.

Las utopías, al estar orientadas hacia el futuro, configuran una sociedad con sentido de dirección y con un conjunto de ideales. Los liberales y los socialistas comparten la insatisfacción por las condiciones sociales existentes, pero difieren en la manera de alcanzar el cambio social. Los liberales suponen que con el tiempo se pueden corregir los problemas, mientras que los socialistas exigen reformas sociales y económicas más radicales.

El interés por la sociología del conocimiento entre los psicólogos sociales americanos no ha sido especialmente fuerte. En los años 30 se hicieron algunos intentos para analizar los orígenes sociales de los procesos psicológicos individuales, como por ejemplo el pensamiento y la percepción, pero este interés desapareció gradualmente. El proyecto más sistemático en esta dirección probablemente fue el realizado por los estudios del carácter autoritario, que comenzaron en los años 20 y culminaron con la investigación de la personalidad autoritaria (Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson y Sanford, 1950). Sin embargo, a consecuencia de la perspectiva teórica de Berger y Luckmann (1966), se produjo un interés cada vez mayor por la sociología del conocimiento y sus implicaciones para la psicología social.

INTENTOS DE INTEGRACIÓN DE FREUD Y MARX

Cuando contemplamos a Marx desde la actualidad, resulta evidente que comprendía bastante bien los factores conscientes e inconscientes, teniendo en cuenta la época en que escribió. Sabía que las ideologías distorsionan la percepción socioeconómica, mediante una racionalización disfrazada de interés social, y también que las personas desarrollan una «falsa conciencia» que no se corresponde con las condiciones sociales reales. Pero Marx era hijo de la Ilustración, y mantenía con fuerza la creencia en el poder último de la razón y de la ciencia. Pensaba que si se ponían de manifiesto las falsificaciones ideológicas y se proporcionaban hechos evidentes, la mayor parte de los trabajadores se darían cuenta de la necesidad del cambio social. Por esta razón, los marxistas estaban totalmente desprevenidos para enfrentarse a los acontecimientos de los años 30, cuando se desintegraron las condiciones económicas. En lugar de alimentar una conciencia revolucionaria, un gran número de trabajadores se volvieron hacia la derecha en lugar de hacerlo a la izquierda — se orientaron hacia el fascismo.

Marx murió antes de que Freud comenzara a estudiar el inconsciente, y simplemente no pudo calcular en qué medida las actitudes políticas están configuradas por fuerzas inconscientes e irracionales. Esta inadecuada fundamentación psicológica es, desde una perspectiva socio-psicológica, una de las limitaciones más serias de la teoría de

Marx, pero es comparable con la debilidad correspondiente del tratamiento que hace Freud de los problemas sociales. Freud y Marx también se centran en diferentes aspectos del ciclo vital. Freud destaca la importancia de la primera infancia y piensa que el fundamento de la personalidad se establece durante este período. Marx se centra en el período adulto y describe cómo funcionan las condiciones que configuran las vidas de los individuos dentro y fuera del lugar de trabajo. Freud estudió el conflicto dentro de las personas, mientras que Marx exploró los conflictos dentro de las sociedades como un todo. Puesto que la teoría de Marx está poco desarrollada en su vertiente psicológica y la teoría de Freud resulta débil como teoría social, muchas personas intentaron en los años 30 superar estas deficiencias integrando las ideas de Freud con las de Marx. Estas debilidades, se decía, pueden realmente convertirse en el origen de su fuerza. Puesto que cada teoría trata con un conjunto diferente de problemas, raramente entrarán en conflicto en los temas centrales.

Un aspecto de esta integración se centró en el estudio del carácter autoritario. Este trabajo comenzó en Alemania durante los años 30 por Wilhelm Reich y Erich Fromm, y después otros lo divulgaron por América durante los años 40 y 50. También en los años 30, el psicólogo social americano J.F. Brown intentó una integración más amplia del trabajo de Freud, Marx y Kurt Lewin.

Wilhelm Reich (1897-1957)

La agitada carrera de Reich comenzó con un rápido ascenso dentro de los círculos psicoanalíticos. Empezó practicando el psicoanálisis a los 23 años, dos años antes de terminar los estudios en la facultad de medicina de la Universidad de Viena. Un comienzo tan temprano suponía la bendición de Freud, puesto que Freud era la única persona con suficiente importancia para asegurar la práctica privada. En 1927, Reich estaba en la comisión ejecutiva de la Asociación Psicoanalítica de Viena y era el director de un seminario técnico. Las habilidades técnicas de Reich le convirtieron en uno de los analistas más conocidos por los estudiantes americanos, que iban a Viena para formarse en los procesos terapéuticos.

Los años 20 provocaron una mayor radicalización del pensamiento de Reich. A principios de los 20, Reich estaba como director ayudante de la Policlínica Psicoanalítica de Viena, que realizaba terapias a los trabajadores y a otras personas con bajos ingresos. Reich vio que la pobreza ocasionaba problemas emocionales bastante diferentes de los descritos por Freud. Los pacientes de Reich tenían lo que él describía como «carácter impulsivo». Era un desorden fronterizo entre la neurosis y la psicosis, caracterizado por conducta psicopática, anti-social y autodestructiva. Estos individuos eran despedidos con frecuencia por «malos» para la sociedad, porque su personalidad conducía al crimen, las adicciones y los ataques de cólera incontrolables. Estos rasgos se atribuían a las condiciones socioeconómicas, la represión sexual y la hostilidad desplazada, característica de los hogares de la clase media baja.

La política radical y la personalidad corrosiva de Reich le hicieron dejar Viena en 1930 y trasladarse a Berlín. En Berlín tomó contacto con un nuevo grupo de jóvenes psicoanalistas, como Karen Horney y Erich Fromm, que empezaban a subrayar los factores sociales y se consideraban próximos a sus ideas. Su libro *La Psicología de Masas del Fascismo* se escribió en este período y fue publicado en 1933. El libro era en parte una reacción contra el ascenso del Nazismo en Alemania. Se tradujo al inglés en 1946, pero la traducción inglesa era floja y una versión algo americanizada del texto original[6]. El trabajo inicial es anterior en casi una década a la publicación del conocido trabajo de Fromm sobre el mismo tema. Tanto Fromm (1939/1941) como Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson y Sanford (1950) se apoyaron en el trabajo de Reich para su descripción de la personalidad autoritaria.

Reich pensaba que la personalidad tenía tres estratos. En la superficie, la personalidad media es cortés, reservada, compasiva y responsable. Habría pocos problemas

sociales si esta capa superficial reflejase la naturaleza humana real. Un segundo estrato está compuesto de impulsos crueles, sádicos y envidiosos. Reich equiparaba este nivel con el inconsciente freudiano y pensaba que de vez en cuando podía ponerse de manifiesto en los líderes autoritarios. Pero Reich pensaba que estos sentimientos antisociales eran el resultado de reprimir necesidades biológicas aún más básicas, como por ejemplo el sexo. Debajo de la segunda capa hay una tercera, un substrato psicológico más profundo, el *núcleo biológico*, donde las personas, en condiciones favorables, son básicamente honestas, trabajadoras, cooperativas y cordiales. Ninguna sociedad ha conseguido todavía tales condiciones, pero tal sociedad es posible.

Reich pensaba que cada estrato se correspondía con una actitud política determinada. La capa superficial era el núcleo de liberales y de reformadores liberales y, se podría añadir, de la mayoría de los psicólogos sociales contemporáneos. El énfasis en este nivel ha producido lo que el psicólogo social francés Serge Moscovici (1972) llama «psicología social de la persona amable».

El fascismo se centra en el segundo nivel. Para Reich, el fascismo era la expresión política organizada del carácter de las personas frustradas. El fascismo no se limitaba a un partido determinado, a una nación o a una raza. Era la actitud de los individuos reprimidos en una sociedad autoritaria. El fascismo no era ni específicamente alemán ni específicamente japonés, sino internacional. Había fascistas alemanes, fascistas franceses y hasta fascistas judíos. De hecho, Reich pensaba que no existía ningún individuo cuyo carácter no tuviese algún elemento fascista. El fascismo es la mentalidad del «hombre pequeño» que está esclavizado y pendiente de la autoridad, pero que al mismo tiempo es insubordinado. La capa más profunda de la personalidad no ha sido destapada por ninguna de las culturas existentes, pero Reich pensaba que era posible imaginarse una sociedad donde las necesidades básicas no estuvieran fuertemente reprimidas.

El marxismo fracasó en Europa porque intentó comprender el fascismo del siglo XX con los conceptos racionales derivados del siglo XIX. Desde un punto de vista racional, se podía esperar que la pobreza y el desempleo llevarían a una mayor conciencia social y a una exigencia de cambio social. Pero los aspectos básicos del carácter de una persona se forman en la primera infancia y pueden resistirse a cambios posteriores. El carácter de la familia autoritaria con el padre fuertemente dominante, una disciplina estricta y muchos hijos, cada uno compitiendo por el afecto paterno, provoca expectativas sobre el futuro de las relaciones sociales. La competición se percibe como algo natural y la falta de importancia personal se puede compensar seleccionando e identificándose con un líder fuerte. La familia juega un gran papel en el establecimiento del carácter autoritario y este carácter, una vez establecido, tiende a favorecer la ideología fascista.

Reich concedió mucha importancia a la represión sexual. Las relaciones sexuales prematrimoniales y hasta la masturbación estaban estrictamente prohibidas en la mayoría de los hogares de las clases bajas. Las necesidades sexuales frustradas provocan un profundo resentimiento hacia la autoridad que no se puede manifestar. La ambivalencia resultante y la necesidad de control alimentan los valores autoritarios, como el honor, el deber y el autocontrol. Las religiones paternales, con su énfasis en un «padre todopoderoso», tienden a favorecer cierto sentido de minusvalía personal y proporcionan una aprobación sobrenatural de los valores autoritarios.

El fascismo atrae a la mayor parte de las personas que provienen de familias de clase media baja, que sufren pobreza o tienen empleos marginales. Como las familias grandes eran típicas, los individuos se identificaban fácilmente con la necesidad de más espacio para su nación y de apoyo a las políticas de colonización y expansión territorial. La competición entre familias se convirtió en el prototipo de la competición entre naciones y entre diversos grupos étnicos y raciales. El racismo juega un papel importante en la ideología fascista, porque permite a los individuos empobrecidos y con poco poder personal identificarse con la «raza superior».

La mujer tiene un lugar especial en una sociedad fascista. Son simultáneamente glorificadas como madres y tratadas como inferiores sociales. Una fuerte represión sexual hace que el acto sexual, hasta en el matrimonio, este cargado de ansiedad y de culpa. La incapacidad para disfrutar del acto sexual incrementa la sensación de frustración sexual. Reich predijo que una actitud sexual más abierta y la liberación de la mujer serían un fuerte golpe al fascismo y a la ideología autoritaria.

Los sentimientos de debilidad y de impotencia aumentan en las épocas de crisis económica y hacen que los individuos autoritarios busquen un líder autoritario. Este líder («der Führer») es un representante del padre que personifica los valores de la nación y combina atributos, como la fuerza y el poder, que se buscan en el propio padre. El «ruido de sables» y una actitud militarista son con frecuencia más importantes que las soluciones concretas a los problemas socioeconómicos existentes. Cuando se ofrecen políticas específicas, se adaptan con frecuencia a las audiencias particulares. Hitler triunfó en Alemania porque ofreció a cada clase más poder, y cada grupo lo vio como el campeón personal de su causa particular. Estas ideologías, una vez que se forman, modifican a los individuos (y le proporcionan cierto sentido de solidaridad social).

Reich elaboró sus ideas sobre el carácter autoritario cuando Freud aún estaba vivo y resulta interesante conocer la reacción de Freud. Freud estaba a favor de la reforma social general (incluyendo una distribución más justa de la riqueza), pero se oponía a la revolución violenta sobre bases humanitarias. Simpatizaba con las reformas progresistas del Partido Socialista Austríaco cuando estaba en el poder, pero nunca lo votó. Votaba al Partido Liberal en las pocas ocasiones en que tenía candidatos (Jones, 1957). Freud le comentó en una ocasión a Jones que había hablado recientemente con un comunista apasionado y que casi se había convertido al bolchevismo. Le habían dicho que una revolución bolchevique sería el resultado de años de miseria y de caos, pero que después habría una paz universal. El creía en la primera parte.

En 1932, Reich presentó su trabajo sobre la integración de Marx y de Freud. Se había convertido ya en un psicoanalista conocido a través de su trabajo *Análisis del Carácter* (publicado en forma de libro en 1933). Freud se opuso al trabajo porque «culminaba con el enunciado sin sentido de que... el instinto de muerte es un producto del sistema capitalista» (Jones, 1957, p. 166). El trabajo fue publicado, pero Reich se separó de la Asociación Psicoanalítica Internacional en 1934 como resultado de la disputa.

Es importante observar que la oposición de Freud no se basaba en consideraciones «ideológicas», sino en la creencia intransigente en el instinto de muerte. Freud consideraba que el instinto de muerte era universal, mientras que Reich pensaba que era el resultado de la represión sexual en la sociedad contemporánea. Se debe tener en cuenta que en esa época no había ninguna oposición «oficial» al psicoanálisis por parte de los marxistas. Se vendieron en Moscú dos mil ejemplares de la traducción al ruso de las *Lecciones Introductorias* de Freud en el primer mes en que aparecieron (Jones, 1957).

La importancia que concede Reich a los orígenes sociales del carácter y de la enfermedad mental, le hicieron destacar poco a poco la prevención más que la cura. Defendía la mejor calidad de las residencias, los cuidados de salud y la educación, pero pensaba que estos cambios sólo se producirían mediante una reforma económica. En su primera época tuvo bastante actividad dentro del Partido Comunista, pero con el tiempo comenzó a pensar que los problemas eran demasiado profundos y se hizo cada vez más pesimista sobre la posibilidad de un cambio social. Este pesimismo, junto con el fuerte énfasis en la sexualidad, provocó su expulsión del Partido Comunista a mediados de los años 30. Así, a pesar de o quizá a causa de sus intentos de integrar a Freud y a Marx, Reich es la única persona que fue expulsada tanto de la Asociación Psicoanalítica Internacional como del Partido Comunista.

Reich no fue la única persona que intentó integrar a Freud y a Marx en los años 30 (ver Jacoby, 1983). Esa tentativa estuvo muy difundida, y con frecuencia se criticó a Freud por su oposición a estos intentos. En una carta a un crítico, Freud escribe:

> Sé que mis comentarios sobre el marxismo no ponen de manifiesto un conocimiento completo o una comprensión correcta de los escritos de Marx y Engels. He aprendido posteriormente —para mi satisfacción— que ninguno de ellos ha negado la influencia de las ideas y de los factores del superego. Lo que invalida la principal oposición entre marxismo y psicoanálisis que yo pensaba que existía. En cuanto a la «dialéctica» no lo tengo muy claro, a pesar de su carta (citado en Jones, 1957, p. 245).

Erich Fromm (1900-1980)

La descripción que hace Fromm del individuo autoritario es similar a la de Reich, pero estaba menos interesado en la represión sexual y más preocupado por el miedo y la huida de la libertad en la cultura contemporánea. Fromm recibió su doctorado en sociología por la Universidad de Heidelberg en 1922, con una tesis sobre tres comunidades judías, y estudió psicoanálisis en el Instituto Psicoanalítico de Berlín, terminando su formación en 1929. Fromm fue uno de los primeros «psicoanalistas legos» —es decir, un terapeuta que practica el psicoanálisis sin formación médica. A principios de los 30, distribuye su tiempo entre la práctica clínica en Berlín y un puesto en el Instituto de Investigación Social de la Universidad de Frankfurt. Tanto Reich como Fromm pertenecían al Instituto de Investigación Social de la Universidad de Frankfurt, fundado en 1923 y de orientación marxista (ver Jay, 1973). Como muchos pensadores marxistas de la Europa Occidental, posteriores a la I Guerra Mundial y a la Revolución Bolchevique, los miembros del instituto estaban comprometidos con alguna tendencia marxista basada en la democracia y en la emancipación humana. Durante los años 30, bajo la dirección de Max Horkheimer, se produjo mayor interés por integrar la teoría psicoanalítica y la marxista para tener una comprensión más amplia de la interacción entre los factores psicológicos y el cambio histórico.

La formación de Fromm en sociología proporcionó a su trabajo una finura sociológica que no aparece en el trabajo de Reich. Se apoyó no sólo en Freud y en Marx sino también en otros pensadores sociales, especialmente en Max Weber, y describió no sólo el fascismo sino la transformación del carácter provocada por la industrialización. Fromm comenzó su trabajo sobre el carácter autoritario a finales de los años 20. En 1929 y 1930 dirigió un estudio de actitudes entre trabajadores alemanes financiado por el Instituto Frankfurt. Este estudio utilizó un cuestionario consistente en 271 preguntas abiertas, bastante similares en muchos aspectos a los items utilizados posteriormente por Adorno y sus colegas de Berkeley. Estaba compuesto por unas treinta preguntas sobre lo que posteriormente se llamó conservadurismo político y económico, y cuarenta cuestiones que se corresponden con la escala posterior usada para medir fascismo potencial, al igual que otras preguntas sobre las condiciones de vida y las relaciones familiares. Sin embargo, no se incluían cuestiones sobre anti-semitismo (Christie y Jahoda, 1954).

Fromm estaba familiarizado con el trabajo de Reich y realizó una recensión sobre uno de sus libros a principios de los treinta. Utilizó esa oportunidad para destacar las diferencias entre la posición de Reich y la suya propia. Esto provocó una serie de reproches de Reich y un período posterior de alejamiento en el que Fromm citaba a Reich con muy poca frecuencia. En 1934, Fromm se trasladó a Nueva York, comenzó la práctica privada, y reanudó su papel como director de psicología social en el Instituto Frankfurt, que había sido recientemente trasladado a la Universidad de Columbia. Este traslado se corresponde con un cambio general de su estilo, que ahora se dirige hacia una audiencia más general. Desciende el número de citas y de notas, y comienza a mencionar a más pensadores americanos, como por ejemplo Emerson, Thoreau y John Dewey. Para los que no están familiarizados con su período alemán, esto puede producir la impresión errónea de que Fromm desarrolló sus ideas *después* de que llegó a América (ver Burston, 1989, para una revisión más amplia).

El trabajo más importante de Fromm (1939/1941) sobre el carácter autoritario es su libro *El miedo a la libertad*. La tesis central es que los individuos contemporáneos se han

liberado de los lazos de la sociedad tradicional, pero no han obtenido libertad en el sentido positivo de ser capaces de manifestar su potencial personal. La libertad ha traído la independencia y la autoconfianza, pero también ha hecho que las personas se sientan débiles, aisladas y solas. Este aislamiento les fuerza a buscar nuevas formas de contacto social y la dirección de líderes autoritarios.

Fromm estaba interesado en las relaciones entre condiciones socioeconómicas, carácter e ideología. Pensaba que las personas se adaptan a las condiciones socio-económicas cambiando ellos mismos, y estos cambios de carácter ayudan a determinar la ideología y a configurar las condiciones sociales. El carácter social es una colección de rasgos ampliamente compartidos y derivados de vivir en condiciones económicas específicas. Hace un resumen de los cambios en el carácter social, comenzando en la Edad Media y continuando hasta la edad moderna.

Con frecuencia se tiende a glorificar o a condenar la Edad Media en función de la propia perspectiva. Fue un período de solidaridad social, de relaciones humanas directas y concretas y de una seguridad económica relativa. El mercado era limitado. Un productor sabía cuánto tenía que producir y podía vender todo lo que hiciese. La iglesia medieval destacaba la dignidad del hombre, el libre albedrío y la fraternidad. Pero no existía libertad en el sentido moderno. Una persona no podía progresar socialmente ni siquiera moverse geográficamente de un lugar a otro. La mayor parte de las personas vivían y morían donde habían nacido y rara vez se aventuraban más allá del pequeño territorio que constituía todo su mundo.

La Reforma Protestante fue una reacción al colapso de la economía medieval, así como a los excesos de la Iglesia Católica. Martin Lutero (1483-1546) pretendió reformar la iglesia, mientras que Calvino (1509-1564) creo una nueva religión que predicaba la predestinación y las virtudes del trabajo duro. Ambos hombres contribuyeron a formar una nueva visión religiosa, que subrayaba la maldad innata de la naturaleza humana. Socavando la autoridad de la Iglesia, eliminaron la amplia jerarquía católica que se interponía entre Dios y las personas legas. Cada persona estaba ahora sola ante Dios, separada de los demás. Para Lutero, la salvación se alcanzaba por medio de la entrega completa a un Dios omnisciente y todopoderoso. Esto creo una tensión entre el deseo de independencia, por un lado, y el deseo de consejo y control que se conseguía mediante la sumisión a una autoridad externa. El individuo conseguía una sensación de libertad (en el sentido limitado de libertad de las fuentes tradicionales de autoridad), pero a costa de sentirse absolutamente solo.

Para Calvino, la predestinación significa que las personas estaban divididas en dos grupos —las que se salvaban y las que se condenaban— antes de que hubiesen nacido y nada de lo que hicieran podía cambiar su destino. El trabajo duro y el esfuerzo incesante no cambiarían su destino, pero podían utilizarse para convencer a una persona de que era una de las elegidas. El éxito era un signo de la gracia de Dios. La presión religiosa hacía que las personas trabajasen en una medida que antes sólo se conseguía bajo la fuerza de la esclavitud más despiadada. Al mismo tiempo, se negaban a sí mismos cualquier compensación en forma de placeres mundanos. Esto representó un gran cambio en la estructura del carácter y ayudó a producir la motivación psicológica del capitalismo moderno.

La creencia en el trabajo duro continuó durante los años de 1800 pero finalmente se suavizó, al menos filosóficamente, mediante la moralidad utilitaria. Todos esperaban que se actuase en beneficio propio, pero con el bien común en la cabeza. A principios de siglo se pensaba que la razón y la ciencia triunfarían. Las crisis económicas se consideraban accidentes, aun cuando se repitiesen con cierta regularidad. El mundo parecía seguro, como en las calles bien iluminadas de una ciudad moderna. La I Guerra Mundial destruyó esta ilusión y produjo las condiciones socioeconómicas que hicieron posible el fascismo.

Fromm se concentró en la interacción entre condiciones económicas, ideología y personalidad para explicar la aparición del Nazismo en Alemania. Al igual que Reich, pensaba que el nazismo apelaba principalmente a la clase media baja. Antes de la

I Guerra Mundial, esta clase sufrió las calamidades económicas, pero su situación general era bastante estable. La religión, la tradición y la autoridad indiscutible de la monarquía proporcionaron un sentimiento de estabilidad y de continuidad cultural. La familia era sólida y facilitaba un refugio seguro en un mundo hostil. Aunque un hombre podía haber tenido pocas oportunidades de éxito, mediante el ahorro y el trabajo duro podría al menos proporcionar a sus hijos una oportunidad de progreso social.

La situación cambió radicalmente después de la I Guerra Mundial. La derrota y la caída de la monarquía sacudió la creencia en la autoridad tradicional. La inflación destruyó el principio del ahorro y después socavó la autoridad del estado. Los ahorros, que se habían acumulado después de muchos años de sacrificar una gran cantidad de placeres, fueron completamente destruidos por la crisis económica de 1923. Las personas de Europa habían sufrido anteriormente retrocesos económicos, pero nunca habían experimentado una situación en la que su dinero llegase a carecer de valor. Se produjo cierta recuperación económica entre 1924 y 1928, pero fue seguida por una depresión prácticamente mundial en 1929.

La crisis económica provocó cambios que fueron especialmente perjudiciales para la clase media baja. A causa del éxito del movimiento trabajador, el prestigio de la clase media se debilitó en comparación con los trabajadores industriales. No había nadie a la izquierda para despreciar. La familia estaba destrozada como institución. Los valores de la vieja clase media, basados en la austeridad, el ahorro y la prudencia, parecían fuera de lugar en una sociedad fundamentada en la iniciativa, el riesgo y la agresión. La generación más joven se consideraba a sí misma más inteligente y superior a sus padres, y así los padres se vieron privados de su papel tutelar como respaldo económico de la siguiente generación. La saturación de los mercados de trabajo profesional significaba que existían pocas oportunidades para el progreso social. Existía mucho descontento, especialmente entre los jóvenes oficiales que habían servido en la I Guerra Mundial. Se sentían humillados al tener que aceptar trabajos de oficinistas y de vendedores ambulantes. La época estaba madura para el cambio social y Adolf Hitler proporcionó una alternativa.

Cuando Adolf Hitler recibió el apoyo de la clase media baja, otros grupos, como los trabajadores, liberales y comerciantes católicos, prácticamente se sometieron. Había cierto cansancio por la situación económica y un sentimiento de resignación por los fracasos del gobierno anterior. Cuando el Partido Nazi obtuvo el poder y suprimió los partidos de izquierdas, se convirtió en el más representativo de Alemania en conjunto. Atacarlo era atacar Alemania. Es importante observar que el miedo a la libertad y su posterior evitación son el resultado de factores socioeconómicos específicos y *no* una parte natural de la condición humana. Este miedo fue bastante menos intenso en los períodos previos y alcanzó su cima con los graves acontecimientos de los años 30. Fromm pensaba que se podría reducir eliminando el desempleo y ofreciendo seguridad económica. Con estas condiciones, los individuos podrían desarrollar sus propias capacidades a través del trabajo creativo y de las relaciones afectivas. Creía que la sociedad había alcanzado el nivel de complejidad técnica suficiente para satisfacer las necesidades básicas de todos, pero carecía de voluntad social para distribuir los bienes y servicios de una manera justa y equitativa.

Fromm (1947, 1964) realizó posteriormente una distinción más clara entre la agresión reactiva, que es una respuesta biológica normal ante la amenaza y la frustración, y el odio patológico y hostil característico del carácter autoritario. Describió el tipo de carácter «necrófilo» que odia la vida y rinde culto a las cosas muertas y mecánicas. Una persona así puede expresar este impulso a través de la perversión sexual manifiesta (lo que es raro) o bien mediante una tendencia burocrática que trata a las personas como objetos. Su manera de plantear este impulso destructivo sufrió diversas modificaciones en años posteriores (de nuevo ver Burston, 1989), pero en todas ellas mantiene la creencia de que la agresión persistente es el resultado de la represión de impulsos más primarios relacionados con el crecimiento y el desarrollo.

Según Fromm (1955), no sólo los individuos pueden ser patológicos sino que también lo pueden ser las sociedades. Las sociedades están sanas cuando consiguen las necesidades humanas básicas, como la necesidad de pertenencia y de relacionarse con otras personas, de crear y de establecer una identidad estable y tener un marco de referencia. Las sociedades que frustran las necesidades humanas están enfermas, al margen de su capacidad de producción. El odio a uno mismo y el odio a los demás van juntos, pero la intensidad varía de persona a persona y de cultura a cultura.

El libro de Fromm *El miedo a la libertad* le proporcionó un amplio reconocimiento, y el interés por el origen del carácter autoritario continuó en el período de posguerra (ver Capítulo 9). A diferencia de Reich, que se apartó de Freud y de Marx, Fromm continuó elaborando aspectos de estas teorías en sus interesantes escritos. Su trabajo posterior también estuvo influido por aspectos del existencialismo y del misticismo. Con la excepción del análisis del autoritarismo, su trabajo ha tenido poco impacto en la psicología social americana. Simplemente era demasiado teórico, intuitivo y alejado del estilo típico del trabajo empírico. Sin embargo, como Burston (1989) ha señalado, su análisis teórico de la conformidad tiene una sorprendente afinidad con el trabajo experimental realizado en los años 50 y los 60 (ver Capítulo 9).

J.F. Brown (1902-1970)

Junius Flagg Brown nació en Denver, Colorado; provenía de una familia acaudalada y de cierta importancia local. Después de completar sus estudios en Yale en 1925, estudio psicología durante dos años en la Universidad de Berlín, formándose en psicología de la Gestalt con Wolfgang Köhler (su tutor) y con Max Wertheimer, y también trabajó con Kurt Lewin. Brown regresó a Yale y terminó su doctorado en 1929. El mismo año publicó un artículo exponiendo la teoría y la investigación de Lewin (Brown, 1929). Brown fue uno de los primeros americanos que trabajó con Kurt Lewin; su artículo significó la iniciación de una generación de americanos en la orientación de Lewin.

A mediados de los treinta, el interés de Brown cambió paulatinamente de la percepción a los temas teóricos y a las implicaciones sociales y políticas de la psicología. Estas nuevas orientaciones de su pensamiento culminaron en un texto de psicología social, *Psychology and the Social Order* (Brown, 1936), donde intenta integrar las ideas de Freud, de Marx y de Lewin. Freud, según Brown, proporcionó una descripción bastante detallada de los impulsos biológicos y de la forma en que se frustran, pero carecía de una teoría de las relaciones entre los impulsos y las condiciones sociales. Como suponía que las barreras impuestas por la sociedad eran principalmente biológicas, tendía a ser pesimista sobre la posibilidad de liberar a los individuos de la represión excesiva por medio del cambio social.

Brown pensaba que el marxismo y la teoría del campo se podían utilizar para proporcionar un marco metateórico de entendimiento de la psicología social y la general. Brown señalaba diversos puntos de convergencia. Ambas teorías destacan la importancia de la teoría en la investigación científica, subrayan el cambio social más que la simple interpretación, muestran interés en los procesos y leyes dinámicas más que en las condiciones estáticas, y resaltan la necesidad de producir condiciones sociales que impulsen la satisfacción de las necesidades humanas. Al adoptar una perspectiva marxista, Brown presta atención al carácter objetivo del mundo social y a su impacto en los procesos socio-psicológicos. Piensa, por ejemplo, que durante los períodos de depresión económica, cuando están limitadas las oportunidades para la movilidad social, existe una creciente sensación de lucha de clases y de conciencia de clase. Aunque la teoría del campo se centra en la dinámica interna de los grupos pequeños cara-a-cara, se podía utilizar el marxismo para describir contextos sociológicos, políticos y económicos más amplios, así como su influencia sobre la conducta. El marxismo de Brown era compatible con el de la versión soviética, y percibió a la Rusia de los años 30 como el sistema sociopolítico ideal. Brown fue muy crítico con la psicología de su época porque

pensaba que carecía de un marco teórico y porque evitaba importantes temas sociales y políticos, como por ejemplo la pobreza y la creciente oleada de fascismo en Europa. Defendía que, como los psicólogos y los demás científicos sociales provienen principalmente de la clase media, estaban interesados en negar la existencia de la lucha de clases y, en algunos casos, hasta del concepto mismo de clase. Los psicólogos, como no reconocían sus valores implícitos, elaboraban un conocimiento que era consistente con sus intereses ocultos y, bajo el manto de la objetividad neutral, ayudaban a mantener el statu quo.

El trabajo de Brown (1936) fue y todavía es para el estilo actual un texto amplio, que abarca secciones sobre filosofía de la ciencia, pertenencia a grupos, personalidad y efectos socio-psicológicos de los diferentes sistemas políticos. Fue bien recibido en general por su carácter ambicioso e innovador (Minton, 1984, 1988a). Su amplia perspectiva teórica y las connotaciones sociopolíticos constituyen un fuerte contraste con la psicología social ateórica y de orientación empírica, que caracterizaba el enfoque psicológico de los años veinte y treinta. A finales de los treinta, algunos de los psicólogos sociales más eminentes realizaban su primer acercamiento a la disciplina leyendo el sugestivo texto de Brown (Sarason, 1988; Smith, 1986a). Sin embargo, eran evidentes algunas limitaciones, como la preocupación por la ideología más que por la intervención, y la dificultad para convertir los conceptos teóricos en problemas de investigación específicos.

La influencia del texto se vio limitada por el brusco cambio del pensamiento de Brown. A finales de los años 30, Brown comenzó a cambiar su interés en el marxismo y en la psicología social por la teoría freudiana y la psicología anormal. La confianza de Brown en el sistema soviético y en el marxismo, al igual que otros muchos intelectuales, quedó destruida en 1939 cuando Hitler y Stalin firmaron el tratado de no agresión. Dos años después sufrió un brote psicótico y estuvo hospitalizado durante cierto tiempo. Dejó su puesto de enseñanza en la Universidad de Kansas y, después de la guerra, se instaló en Los Ángeles, donde se dedicó a la práctica privada en psicología clínica y colaboró con Adorno y sus colegas en el trabajo sobre personalidad autoritaria.

En consecuencia, nunca revisó su texto y a finales de los años 40, con la aparición de la era McCarthy, dejó de estar de moda rápidamente. Sin embargo, a comienzos de los años 70, la psicología social radical de Brown volvió a tener interés. Se anticipó a muchas de las críticas a la psicología social contemporánea y defendió una psicología social que destacase los factores sociales más que los individuales y que fuera concreta más que abstracta, particular más que general. Su intento de hacer una psicología social incorporada dentro de un contexto histórico y sociopolítico, constituye una clara anticipación a uno de los temas centrales del movimiento postmoderno de la psicología social (Capítulo 13).

LA SOCIEDAD PARA EL ESTUDIO PSICOLÓGICO DE PROBLEMAS SOCIALES

Uno de los problemas más inmediatos con los que se enfrentaron los psicólogos durante la depresión fue el desempleo entre los psicólogos mismos (ver Finison, 1976, 1978, 1979, 1986). Aunque el número de profesores era el mismo, la cantidad de nuevos puestos era muy pequeña. Muchos profesionales con una elevada formación eran incapaces de encontrar trabajo. Se plantearon dos soluciones —reducir el número de psicólogos elevando las normas de admisión en los programas de estudios o bien aumentar el número de puestos. La primera solución era la preferida de muchos psicólogos mayores, ya establecidos, mientras que la segunda la elegían los jóvenes y los desempleados. El intento de ampliar el número de puestos de trabajo para los psicólogos provocó la formación de dos grupos rivales de activistas sociales —Nueva América y la Liga de Psicólogos.

La Liga de Psicólogos, fundada en 1934, estaba en Nueva York —estaba compuesta de un grupo cuya misión principal era obtener trabajo para psicólogos a través del apoyo federal en la Works Progress Administration. Se plantearon una serie de metas que

consistían en colocar psicólogos en el sistema escolar, en las penitenciarías y en las clínicas de barrio. Aunque las actividades del grupo se dirigían principalmente a los psicólogos, su propósito no era simplemente el empleo. Defendían la coordinación de sus actividades con otros profesionales y con otros grupos de trabajo, con el propósito de proporcionar servicios sociales muy necesarios en áreas donde los psicólogos podían servir de ayuda. La Liga también tenía estrechas conexiones con el Partido Comunista Americano, y el *Psychologists League Journal* incluía críticas marxistas y otras críticas sociopolíticas de la teoría y la práctica psicológica. El hecho de que la Liga estuviera en Nueva York y se estuviera compuesta principalmente por psicólogos clínicos limitó su influencia a nivel nacional.

Nueva América estaba en Nueva York y en Chicago y combinaba elementos del marxismo con la postura populista de John Dewey. Dos de sus miembros, Goodwin Watson y David Krech, tuvieron papeles importantes en la negociación para que la Asociación Americana de Psicología se hiciera sensible a los temas sociales, incluyendo el desempleo entre psicólogos. En 1934, Goodwin Watson, un psicólogo social del Columbia's Teachers College, que tuvo como tutores a Dewey y a William H. Kilpatrick, se puso en contacto con muchos psicólogos importantes para que formasen parte de una organización afiliada al APA dedicada a los problemas sociales (Harris, 1986; Nicholson y Minton, 1989). Watson actuaba en nombre de la comisión organizadora de Nueva York. De forma similar, Krech, que hizo su doctorado con Edward C. Tolman, trabajó con otros psicólogos de Nueva América en Chicago (Finison, 1979, 1986). En 1935, el grupo de Chicago envió una petición a la Asociación Americana de Psicología pidiéndoles que respondieran a la situación de desempleo. Esta petición se realizaba en nombre de los psicólogos de todos los Estados Unidos salvo los de Nueva York (aparentemente designados para ayudar al esfuerzo de Watson). Krech y sus colegas también prepararon un anuncio publicado en el periódico radical *American Guardian*. El anuncio fue enviado a todos los de la *American Psychological Association* (APA) por debajo de los 40 años, pidiendo a los que se interesaban que respondieran a los «importantes problemas contemporáneos del cambio social y económico». Como resultado de estos esfuerzos, se fundó la *Society for the Psychological Study of Social Issues* (SPSSI) en la reunión del APA de 1936, con Watson como presidente y Krech como secretario-tesorero. En un año, uno de cada seis miembros de la Asociación Americana de Psicología pertenecía también al SPSSI. Después de la II Guerra Mundial, se le dio al SPSSI status de división dentro del APA, y su boletín se convirtió en una revista independiente, el *Journal of Social Issues*[7].

La directiva original del SPSSI era bastante progresista. Tenía cuatro miembros del Partido Socialista (L.W. Doob, Horace B. English, George W. Hartmann y Ross Stagner), tres de Nueva América (David Krech, Goodwin Watson y Franklin Fearing) y un marxista independiente (J.F. Brown), más Gordon Allport, Ernest R. Hilgard, Edward C. Tolman y Gardner Murphy. Los miembros fundadores querían hacer una organización interesada tanto en la investigación como en la acción social (Finison, 1986; Mednick, 1984; Morawski, 1986b), pero sólo permaneció el primer objetivo una vez que el grupo estuvo ya organizado. Después de mucho debate, el grupo decidió centrarse en la investigación más que en la acción. Esta decisión se realizó para atraer una gran cantidad de psicólogos. Los miembros eran optimistas en cuanto a que la investigación socialmente relevante conduciría a la mejora de las condiciones humanas. Como Watson (1937) dijo en su intervención presidencial, «¡Los métodos más fiables de la inteligencia científica, aplicados a las cuestiones más críticas de nuestro bienestar social, representaran una orientación que mostrará realmente una sonrisa de esperanza!» (p. 26).

Durante sus primeros años, la SPSSI apoyó trabajos sobre diversos problemas sociales, especialmente los interesados en el conflicto industrial y en la guerra y paz. Uno de los primeros proyectos fue un libro editado sobre el conflicto industrial (Hartmann y Newcomb, 1939). Sin embargo, este trabajo estuvo marcado por la misma polémica que surgió en la fundación del SPSSI —es decir, la relación adecuada entre ciencia y acción

social (Finison, 1986). Algunos defendían que la objetividad científica llevaría directamente a la acción social. Cuando criticaron la postura de neutralidad política de la ciencia social «liberal», Hadley Cantril y David Katz defendieron que «el científico 'mentalmente abierto' permanece sensible a los problemas sociales, mientras que un enfoque genuinamente objetivo tardaría mucho más en convencer» (citado en Finison, 1986, p. 29). En la concepción liberal, el pensamiento científico debería estar separado de la acción política; la ética y los valores sólo deberían influir en la selección de los temas que deben estudiarse. Esta postura pedía a los psicólogos que contribuyesen con su experiencia a los problemas sociales actuales —en esencia que se convirtieran en ingenieros sociales.

PSICOLOGÍA SOCIAL Y LA II GUERRA MUNDIAL

La postura liberal de neutralidad científica fue la dominante en los proyectos de la SPSSI sobre la moral nacional durante la II Guerra Mundial (Watson, 1942). Como Finison (1986) señala, surgió también la creencia, como parte de este proyecto, de que los psicólogos podrían usar su neutralidad científica para adoptar el papel de intermediarios entre los ciudadanos y el estado. Al comienzo de la guerra, los psicólogos comenzaron a cambiar la forma de entender su papel social. En los años treinta, los psicólogos que estaban en la SPSSI y en la Liga de Psicólogos se relacionaron con las organizaciones políticas que representaban al movimiento trabajador y a la clase trabajadora, pero en los años 40 los psicólogos empezaron a verse como *intérpretes* de los sentimientos y las aspiraciones de la clase trabajadora. Al discutir el problema de la moral de los trabajadores y de los negros, por ejemplo, se mantenía que la reforma social debería producirse a nivel federal. Así, más que trabajar como compatriotas de los grupos de base como, por ejemplo, los sindicatos, los psicólogos se veían ahora como intermediarios entre la minoría política y los oprimidos.

Esta nueva imagen de los psicólogos era parte de un cambio más amplio en la relación entre psicólogos y gobierno federal. Inmediatamente después de Pearl Harbor, el gobierno reclutó a psicólogos, y una cantidad importante de fondos de investigación se puso a disposición de los estudios sobre moral, liderazgo y dinámica de grupos. Los psicólogos y otros científicos sociales desempeñaron una serie de tareas en diversas agencias gubernamentales. Finison (1986) sugiere que, como una consecuencia de la guerra y de la implicación de los psicólogos en el esfuerzo de la guerra, los psicólogos establecieron contactos muy estrechos con las minorías del gobierno y los «científicos sociales, marginados en los años 30, se convirtieron en privilegiados en la era de posguerra» (p. 32).

El proyecto más amplio de esa época fue realizado por la División de Información y Educación de la Armada. Dentro de esta división, se constituyó una rama de investigación con Samuel A. Stouffer como director. Leonard S. Cottrell, sociólogo, dirigía la sección interesada en los estudios de opinión, y Carl I. Hovland estaba a cargo de la investigación experimental. Los resultados de esta investigación fueron publicados en cuatro volúmenes, conocidos como las series del soldado americano (p.e., Stouffer, Suchman, De Vinney, Star y Williams, 1949). Más de medio millón de soldados, distribuidos por todo el mundo, fueron encuestados con preguntas que van desde sus preferencias sobre los programas de radio hasta sus actitudes hacia las poblaciones nativas.

La II Guerra Mundial tuvo mucho impacto sobre la disciplina, principalmente en el período de posguerra. La gran cantidad de investigación realizada durante la guerra proporcionó la base para nuevas áreas de investigación, como por ejemplo psicología organizativa, conducta económica y conducta política (Cartwright, 1979). Otro resultado importante fueron los contactos profesionales que surgieron como resultado de la colaboración de guerra (Capshew, 1986). Muchas de las figuras conocidas de la psicología social de posguerra entraron en contacto profesional durante la guerra. La II Guerra Mundial colocó a la psicología social en el mapa. Como Cartwright (1979) afirma, la

guerra «estableció a la psicología social, de una vez por todas, como un campo legítimo de especialización digno del apoyo estatal» (p. 48).

Pero la guerra también cambió la forma en que los psicólogos sociales entendían su disciplina. El radicalismo de los años 30 prácticamente desapareció y con él la tendencia a ver la psicología social dentro de un contexto social, político y económico. La ausencia de un contexto institucional provocó el retroceso del péndulo hacia el enfoque del individuo, que se ponía de manifiesto hasta en el estudio de los grupos. La actitud apolítica de la neutralidad científica y la carencia de opciones dentro de la sociedad americana durante el período de posguerra, se aproximó a la descripción de Karl Mannheim (1929/1936) de una sociedad desprovista de ideales utópicos «enfrascada en sus preocupaciones por los detalles concretos y aislados» y de una ciencia social «dividida en una serie de problemas técnicos diferentes sobre reajuste social»:

> La completa desaparición del elemento utópico del pensamiento y de la acción humana significaría que la naturaleza humana y el desarrollo humano tendrían un carácter completamente nuevo... Nos estaríamos enfrentando con la mayor paradoja imaginable, es decir, que el hombre, que ha alcanzado el mayor grado de dominio racional de la existencia, queda sin ideales, se convierte en una mera criatura de impulsos. Así, después de un largo, tortuoso y heroico desarrollo, justo en la etapa más elevada de conciencia, cuando la historia está dejando de ser una destino ciego, y está llegando a ser más y más la propia creación del hombre, con el abandono de las utopías, el hombre pierde su voluntad de configurar la historia, y por tanto su capacidad para comprenderla (pp. 262-263).

NOTAS

1. Clark Hull (1884-1952) fue profesor de psicología en la Universidad de Yale, y uno de los más influyentes teóricos del aprendizaje que intentó desarrollar un amplio modelo que explicase la conducta animal y la humana. A diferencia de los conductistas radicales, como J.B. Watson y B.F. Skinner, que se apoyaban en la conducta manifiesta, Hull explica el aprendizaje principalmente en términos de hábitos y de reducción del impulso; su modelo contiene algunas variables intermedias. Los hábitos se adquieren cuando al estímulo y la respuesta le sigue un descenso en la intensidad de un impulso o de un motivo. Se incluyen como impulsos tanto los primarios, como el hambre, la sed y el sexo, como los secundarios que se aprenden mediante la asociación. John Dollard y Neil Miller intentaron combinar elementos de la teoría del aprendizaje de Hull con el psicoanálisis, en su teoría del aprendizaje social. Hull también tuvo una gran influencia sobre Carl Hovland y sus colegas del Instituto de Relaciones Humanas de la Universidad de Yale.

2. Durkheim hace referencia a las teorías preindustriales como *communiste* y a las teorías industriales como *socialiste*, pero estos términos tienen muchas otras connotaciones actualmente que no resultan muy útiles para realizar la distinción que él pretendía.

3. Esta división es muy diferente de los intentos contemporáneos para definir la clase social a partir de una combinación de los ingresos, el nivel educativo y el prestigio ocupacional. Esta concepción disimula el conflicto entre trabajadores y propietarios, y por tanto mantiene que las diferencias de clase pueden eliminarse incrementando los salarios y las oportunidades educativas.

4. Marx no fue el primero en observar que las condiciones de trabajo contribuyen a configurar las formas de nuestro pensamiento. Adam Smith (1776/1937) había señalado anteriormente que

> «El entendimiento de la mayor parte de los hombres está necesariamente formado por sus ambientes. El hombre cuya vida completa se gasta en realizar unas cuantas operaciones simples, siempre con los mismos efectos, o casi los mismos, no tiene ninguna ocasión para ejercer su comprensión... En consecuencia, pierde el hábito de tal ejercicio y casi siempre llega a ser tan estúpido e ignorante como lo puede llegar a ser una criatura humana». (pp. 735-736)

5. La oposición de Weber a Marx se debe en parte al hecho de que muchos de los escritos de Marx, donde desarrolló su pensamiento sobre la relación entre conciencia y condiciones socioeconómicas, no fueron publicados hasta después de la muerte de Weber (ver Giddens, 1971).

6. Algunos de estos cambios fueron relativamente menores. Reich, que se había hecho cada vez más conservador, quitaba importancia a sus orígenes izquierdistas. Las palabras «comunista» y «socialista» se sustituían por «progresista». La «conciencia de clase» se convirtió en «conciencia trabajadora» o «responsabilidad social». Otros cambios fueron más importantes. Elaboró material nuevo sobre el tema de la energía orgónica, y esto se relacionó con la crisis mental que padeció Reich. Por hacer referencia a la energía orgónica, se rechazó junto con los demás libros de Reich, durante la campaña de *Food and Drug Administration* contra Reich en la década de 1950 y no fue readmitido hasta 1969 (ver Sharaf, 1983).

7. Muchos psicólogos sociales sociológicos también se unieron a la SPSSI. Sin embargo, la relación del SPSSI con el APA llevó a los sociólogos a formar su propia organización en 1951, la Sociedad para el Estudio de los Problemas Sociales (Lee, 1986).

PARTE III

EL COMPROMISO DE LA PSICOLOGÍA SOCIAL DESPUÉS DE LA II GUERRA MUNDIAL (1945-1970)

9. PEQUEÑOS GRUPOS Y RELACIONES INTERGRUPO

Los cambios que ocurrieron después de la II Guerra Mundial representan un período de creciente profesionalización en la psicología social tanto psicológica como sociológica, en la medida en que desarrolla nuevos procedimientos y aumenta sus investigaciones. Estos cambios son característicos en la mayor parte de las disciplinas académicas establecidas y en cierto modo son un signo de su madurez. Cuando una disciplina está ya firmemente establecida, sus métodos, técnicas y orientación teórica se tienen más o menos por supuesto. Esto representa una etapa de desarrollo que Thomas Kuhn (1962) ha descrito como «ciencia normal». Los pensadores dominantes definen la naturaleza y límites de la investigación, tanto para ellos mismos como para sus estudiantes, que a su vez vuelven a tener una gran influencia cuando llegan a estar en puestos institucionales. Los grandes investigadores de cada campo tienen interés en preservar sus propios métodos y teorías, y por esta razón las disciplinas tienden a encerrarse en sí mismas y a ser conservadoras. Los desarrollos que se producen tienden a verse como algo aislado y poco susceptible a las influencias externas; parece que son el producto de cambios puramente internos con vida propia.

Aunque las principales áreas de investigación con frecuencia son el resultado desarrollos internos, también están muy influidas por las tendencias intelectuales y culturales. Como hemos visto, la historia de la psicología social se basa en una serie de movimientos pendulares, que van desde un gran interés en los problemas sociales y culturales hasta un enfoque que se circunscribe más a los procesos psicológicos individuales. Estos patrones se corresponden más o menos con cambios similares dentro de la sociedad en general. A finales de los años 40 y principios de los 50, se abandonó el interés por los problemas económicos y sociales que era lo característico de los que trabajaron durante la II Guerra Mundial y la Gran Depresión.

El período de posguerra fue una época de prosperidad sin precedentes. Durante la recuperación económica de la época de paz, el producto nacional bruto de los Estados

Unidos creció desde 200 mil millones de dólares en 1946 a más de 500 mil millones en 1960. La economía alcanzó una tasa de crecimiento anual de casi el 5% durante los años 50, de forma que la mayoría de los americanos experimentaron un enorme crecimiento en su nivel de vida. Este período fue testigo del triunfo de los valores de la democracia de masas y de la clase media, donde la abundancia, la conformidad y el consumo sistemático constituían el interés principal. En 1959, un cuarto de la población americana había alcanzado el sueño americano de poseer hogar en las afueras, dotado de la mayor parte de las últimas aplicaciones al hogar.

La televisión sustituyó a la radio como pasatiempo favorito de los americanos, y muchos empleaban más tiempo viendo la televisión que trabajando para vivir. Sus programas favoritos de televisión eran las comedias, como «I Love Lucy» y concursos, como el famoso de Revlon «Sixty-four-Thousand-Dollar Question». Los americanos estaban tan preocupados por el éxito material que no parecían darse cuenta del hecho de que su héroe favorito del programa, el profesor de la Universidad de Columbia, Charles Van Doren, había hecho trampas al público con su representación aparentemente brillante y teatral. Después de negarlo, admitió finalmente ante una audiencia del Senado que el programa había sino amañado (Diggins, 1988).

Aunque la prosperidad de posguerra facilitó más tiempo a la mayoría de los americanos para ocuparse del ocio, también ayudó a desarrollar una política y un clima social más conservador. De igual forma, la educación sufrió un cambio de énfasis cuando más y más americanos comenzaron a verla como una forma de progresar y realizar el sueño americano. Entraron más americanos que nunca en las instituciones educativas, como resultado directo de la creciente ayuda federal a la educación y a los diversos programas diseñados para proporcionar educación a los veteranos que regresaban. Muchos profesores se opusieron a los valores materialistas, pero dado el clima político conservador y el anticomunismo correspondiente de la era McCarthy, la mayoría escurrió el bulto y evitó desafiar o perturbar el statu quo.

La preocupación de los profesores por la persecución era bastante real. Junto con los actores y los que estaban dentro del Departamento de Estado, los profesores de universidad fueron un blanco favorito de los ataques anticomunistas. Durante las administraciones Truman y Eisenhower, se expulsaron a unos seiscientos maestros y profesores. En la Universidad de California, por ejemplo, el Consejo de Dirección impuso un juramento de lealtad a todos los miembros de la facultad, y se les dio un ultimátum a los profesores para firmarlo o perder sus trabajos (Diggins, 1988). Los intelectuales de posguerra abandonaron en general las ideologías políticas basadas en la acción colectiva y aceptaron la idea de que la sociedad estaba compuesta por un conjunto de individuos. Peels (1985) dice que:

> la búsqueda de la identidad inspiró a los escritores y a los artistas de los años 50. Aunque la crítica social había insistido en la necesidad de la acción colectiva, ahora incitaba a los individuos a resistirse a las presiones de la conformidad... El peligro principal no era ya la desigualdad social sino la normalización y la uniformidad, no la explotación económica sino las consecuencias morales de la abundancia (p. 187).

Los años cincuenta se han descrito desde un punto de vista crítico como la década «plácida», aunque bajo la superficie la prosperidad de la posguerra desarrolló sus propios problemas y sus respuestas. La década provocó algunos de los comentarios más sugestivos de la vida americana, como por ejemplo *The Power Elite* (1956) de C. Wright Mills, *The Lonely Crowd* (1950) de William Riesman, *The Organization Man* (1956) de William Whytes, *The Affluent Society* (1959) de John Kenneth Galbraith, *The End of Ideology* (1960) de Daniel Bell, y *Growing up Absurd* (1960) de Paul Goodman. Cada uno de estos trabajos se centraba en las actitudes y valores de los americanos al enfrentarse a las tensiones subyacentes, relacionadas con la cultura de la clase media. Estas tensiones eran más evidentes en la generación joven, que realizaba una bús-

queda incansable del sentido y la significación, y que se simbolizaba en las vidas personales y en las películas de los héroes de Hollywood, como Marlon Brando y James Dean. Dean y Brando significaban el desprecio por las convenciones mundanas de una sociedad opulenta, desprecio que era ampliamente compartido por los críticos y pensadores sociales del mismo período.

Estas tendencias típicas del período de posguerra influyeron mucho en el desarrollo de la psicología social. La psicología social americana sufrió una serie de cambios que se correspondían más o menos con los cambios ocurridos dentro de la sociedad americana. En 1944, hacia el final de la guerra, un grupo de importantes psicólogos, como Gordon Allport, Gardner Murphy y Edward C. Tolman, hicieron circular un «manifiesto de los psicólogos» sobre la naturaleza humana y la paz (Smith, 1986a). El manifiesto fue enviado a los psicólogos en general para conseguir firmas y crear un documento ampliamente respaldado que pudiera influir en la política de posguerra, por ejemplo en los tratados de paz y en el desarrollo de las Naciones Unidas. Entre los principios defendidos estaban los siguientes:

> Se puede evitar la guerra: la guerra no nace con los hombres; la construyen ellos.
>
> La condescendencia hacia los grupos «inferiores» destruye nuestras probabilidades de conseguir la paz.
>
> El odio racial, nacional y entre grupos puede controlarse en cierta medida.
>
> Los deseos naturales de las gentes normales de todos los lugares constituyen el mejor camino para conseguir la paz. (citado en Smith, 1986a, p. 30).

Estos enunciados ponen de manifiesto que los psicólogos eran optimistas, en cuanto a que el conocimiento psicológico podría contribuir a la recuperación de posguerra. Su participación en el esfuerzo de guerra produjo una creciente sensación de legitimidad e identidad profesional. Los psicólogos sociales, en particular, estaban deseando aplicar sus habilidades a la solución de problemas sociales urgentes.

El período de posguerra fue una época de pesimismo sobre el mundo en general, pero optimista en la capacidad de las ciencias sociales para provocar un cambio social significativo (McGrath, 1980a, 1980b). Se tenía la profunda sensación de que las ciencias sociales podrían utilizarse para identificar y solucionar una gran cantidad de problemas sociales. Había un conflicto entre los liberales, que pensaban que los problemas podrían solucionarse gradualmente, y los socialistas que exigían reformas sociales y económicas radicales, pero el sentimiento general era de esperanza.

Dentro de este clima, la psicología social alcanzó su mayoría de edad. Los psicólogos sociales se aprovecharon de sus actuaciones en tiempo de guerra y ahora ya estaban preparados para convertir su nueva visión del campo en una realidad (Cartwright, 1979). Aparecieron nuevos centros de investigación, como el *Research Center for Group Dynamic*, y se pusieron en marcha diversos programas de estudios. El amplio acuerdo sobre lo que debería estudiarse y cómo enfocarlo, se apoyaba en parte en el hecho de que la psicología social era todavía una disciplina relativamente pequeña a finales de los 40 y sólo existía en algunas universidades. Leon Festinger (1980) dice que existían cuatro grandes centros de psicología social en el período de posguerra —Berkeley, Harvard, Michigan y Yale. La Universidad de Michigan había heredado el *Research Center for Group Dynamic* después de la muerte de Lewin y la integró con el *Survey Research Center* para formar un departamento muy grande. Yale incluía tanto el *Communication Research Center*, dirigido por Carl I. Hovland como el *Institute for Human Relations*. El nuevo Departamento de Relaciones Sociales de Harvard tenía psicólogos, sociólogos y antropólogos en el mismo departamento y defendía una perspectiva interdisciplinar, mientras que los investigadores de la Universidad de California en Berkeley continuaban desarrollando investigación interdisciplinaria sobre temas de la personalidad autoritaria. Existía también un saludable intercambio tanto de estudiantes como de profesores entre estas instituciones, que mantenían relaciones

personales y líneas de comunicación abiertas. Como Festinger señaló (1980), «El campo no había llegado todavía al extremo de que casi todos los departamentos de psicología tuvieran un programa de psicología social. Había pocos investigadores activos en el área y nos conocíamos todos» (p. 245).

Esta alta concentración de investigadores señalados en un pequeño número de instituciones proporcionó continuidad a los programas de investigación, pero también provocó una creciente concentración en un rango cada vez más limitado de problemas. Sahakian (1982) hace referencia a esto como la «teoría del contagio», un proceso por el que las teorías y las ideas florecen a través del contacto interpersonal. Esto puede llevar a una producción cerrada de ideas, donde cada vez menos psicólogos sociales desean intentar algo nuevo y original. Los procedimientos eficaces se utilizan una y otra vez, no porque conduzcan a otras intuiciones sino porque proporcionan resultados prácticamente ciertos.

Las pequeñas redes de psicólogos sociales también estaban limitadas geográficamente y se circunscribían prácticamente a los Estados Unidos (Cartwright, 1979). La aparición del nazismo en Alemania obligó a muchos intelectuales, científicos y artistas importantes de Europa a emigrar a América. Entre los refugiados estaban Kurt Lewin, Fritz Heider, Paul F. Lazarsfeld, T.W. Adorno y Else Frenkel-Brunswik, todos los cuales desempeñaron papeles importantes en la evolución de la psicología social americana durante el período de posguerra. A causa de este éxodo, la psicología social fue prácticamente inexistente en Europa después de la guerra.

El dominio americano de la psicología social ha producido una disciplina con un conjunto característico de valores culturales y un enfoque particular de los problemas sociales. Al defender el énfasis americano por la democracia liberal, la psicología social destaca la importancia del individuo, la confianza en la solución racional de los problemas y la importancia de la educación pública como medio de conseguir el cambio social necesario (Cartwright, 1979). En la medida en que se enfrenta a los problemas sociales, al menos hasta los años 60, se centra en la creación de relaciones adaptativas mediante el cambio de actitudes de los individuos. En general, se ignora el conflicto entre grupos y las estrategias colectivas para el cambio social.

En los años 50, se dejaba atrás el período de optimismo de posguerra a causa de la guerra fría y de la amenaza de la revolución soviética. Aunque había algunos motivos de preocupación, también existía mucho miedo paranoico, similar al miedo rojo que apareció después de la I Guerra Mundial. Las raíces de este miedo a la izquierda política se remontan al menos a 1938, cuando el Congreso estableció el Tribunal de Actividades Anti-Americanas. Sin embargo, el período más intenso de represión surgió alrededor de las actividades del Senador Joseph McCarthy, que hizo su primera acusación a los comunistas en el gobierno en 1950. McCarthy fue desacreditado cuatro años después en las audiencias ejército-McCarthy, pero el McCarthismo como movimiento político continuó durante el resto de la década (Schrecker, 1986; Smith, 1986b).

En los años cincuenta, el optimismo de posguerra se convirtió en un período de creciente duda sobre la capacidad de las ciencias sociales para estudiar problemas sociales y de su capacidad para *aplicar* los descubrimientos de investigación con eficacia a los temas sociales reales (McGrath, 1980a, 1980b). Había una sensación cada vez mayor de que los científicos sociales carecían de poder para realizar sus ideas y que dependían de los funcionarios del gobierno. Muchos de los que estaban en el poder se resistían a las ideas proporcionadas por los científicos sociales, porque exigían reformas económicas radicales. Las ciencias parecían haberse desarrollado secuencialmente, comenzando por las que habían hecho el mínimo daño a las queridas ilusiones de las personas sobre sí mismas, comenzando por las matemáticas y la astronomía, después por la física, biología y psicología. La psicología social, especialmente cuando se combina con el conocimiento freudiano de los factores inconscientes, puede ser en principio la más subversiva de todas, porque incluye un análisis de las técnicas utilizadas para manipular la opinión pública y mantener el poder.

Durante los años 50, los científicos sociales llegaron a estar bajo sospecha y así se hicieron prudentes en sus actividades profesionales, hasta en sus declaraciones públicos, por miedo a que se interpretaran como un signo de crítica social. Un miembro del SPSSI, Joshua Fishman, manifestó su preocupación en una carta a la organización en 1956, en donde dice que tales condiciones «nos hace estar a muchos de nosotros menos interesados en la fundamentación de las cosas... [:] las presiones sociales se hacen cada vez más fuertes ... Los científicos sociales no solo describen y predicen las presiones hacia la conformidad, sino que también se ven afectadas por ellas» (citado en Samelson, 1986a, p. 192). El McCarthismo alteró la vida de muchos científicos sociales. Cualquier académico que estuviese relacionado con grupos políticos de izquierdas era vulnerable. Muchos profesores americanos de los años 50 fueron sospechosos por sus conexiones con la izquierda en los treinta, una época en la que muchos jóvenes intelectuales se sentían atraídos por las causas radicales (ver Schrecker, 1986).

Aún antes de la época McCarthy, diversos miembros fundadores de la SPSSI fueron víctimas de diversas cruzadas anticomunistas (Sargent y Harris, 1986). Tanto David Krech como George W. Hartmann perdieron sus puestos académicos en los treinta a causa de actividades políticas radicales. Durante la guerra, Goodwin Watson y Gardner Murphy fueron rechazados para trabajar con el gobierno a causa de sus relaciones políticas anteriores. El SPSSI ayudó moralmente y, en algunos casos, proporcionó apoyo financiero. Durante la época McCarthy, el SPSSI participó en la defensa de varios psicólogos, como en el caso de Edward C. Tolman, que dirigió la campaña contra la obligación del juramento de lealtad en la facultad de la Universidad de California.

M. Brewster Smith (1986b), que fue presidente de la SPSSI a finales de los cincuenta, describió emocionado su propia experiencia como testigo ante una comisión del senado sobre seguridad interna en 1953. A finales de los treinta, como estudiante, perteneció a la Joven Liga Comunista. Después de muchas presiones del director de la comisión, Smith consintió en proporcionar los nombres de otros miembros. Confiesa que

> Di nombres —los que pensé que eran públicamente reconocidos por su militancia, pero para mi vergüenza... personas que conocía bien y que podía jurar no eran ya simpatizantes del Comunismo. No tenía intención pero lo hice, y eso todavía me produce una profunda vergüenza (p. 74)

Los académicos que se negaron a cooperar con tales comisiones perdieron con frecuencia sus puestos. Este período oscuro de los años 50 abrió camino a un período de optimismo durante la administración Kennedy, pero el asesinato de Kennedy inició una época de acontecimientos desgraciados durante el resto de la década que produjo cambios drasticos en la sociedad americana. El pleno impacto de estas conmociones sociales y políticas no se sintió hasta los años 70 y las comentaremos en los Capítulos 12 y 13.

El período de duda sobre la capacidad de los científicos sociales para estudiar los problemas sociales, característico de los años 50, tuvo su continuidad en un período de amarga desilusión que rozó el cinismo a mediados de los 60 (McGrath, 1980a, 1980b). Muchas personas comenzaron a dudar de la moralidad de estos esfuerzos y de la mentalidad de muchos de los implicados. Dentro de la psicología social, se reconocía en general que ciertas técnicas, como la modificación de conducta, la persuasión y el cambio de actitudes, podían utilizarse tanto para lo bueno *como para lo malo*. Ya no se daba por supuesto que deberían utilizarse para el bien público. Una gran parte de la investigación original sobre actitudes, por ejemplo, comenzó como un estudio de propaganda (Doob, 1935) diseñado para hacer conscientes a las personas de las técnicas usadas para manipular la opinión pública, pero la investigación posterior proporcionó información del poderoso arsenal de procedimientos que podrían utilizarse para vender cualquier cosa, desde pasta de dientes hasta misiles nucleares.

La psicología social de 1945 a 1960 tuvo un período de rápida expansión. En este capítulo, se discutirá la influencia de posguerra de Kurt Lewin, seguida de una revisión de la psicología de grupos posterior a Lewin. Nos ocuparemos también del tema de las relaciones intergrupo. El Capítulo 10 se centrará en la psicología social cognitiva de posguerra, y el Capítulo 11 se ocupará de los desarrollos simultáneos de la psicología social sociológica, con su especial acento en el interaccionismo simbólico.

APLICACIÓN DE LA DINÁMICA DE GRUPOS

Al final de la II Guerra Mundial, Lewin terminaba casi una década de investigación fructífera en la Universidad de Iowa, pero estaba cada vez más inquieto (Marrow, 1969). Su trabajo en tiempo de guerra exigía frecuentes viajes entre Iowa y Washington, y algunos compañeros se quejaban de sus frecuentes ausencias y de su abandono de los deberes académicos rutinarios. Lewin quería construir un instituto independiente donde pudiera realizar investigación, pero reconocía que esto exigía fondos independientes. Al principio se acercó a la Field Foundation y obtuvo una ayuda de 30.000$. Después recurrió a la Comisión Judía Americana y le ofrecieron un millón de dólares para estudiar las relaciones de la comunidad. Con la ayuda de estos y otros fondos, Lewin construyó no uno sino dos centros, la Comisión sobre Interrelaciones Comunitarias en la ciudad de Nueva York y el Centro de Investigación para Dinámica de Grupos en el MIT. Con los fondos obtenidos de la Oficina de Investigación Naval, también ayudó a desarrollar un seminario sobre dinámica de grupos en los National Training Laboratories en Bethel, Maine.

La Comisión de Interrelaciones Comunitarias

La Comisión de Interrelaciones Comunitarias representa la aplicación más directa de los fondos obtenidos de la Comisión Judía Americana para el estudio de los problemas sociales. El propósito inicial, al igual que en el estudio de Berkeley sobre el carácter autoritario, era descubrir las raíces del anti-semitismo, pero el proyecto pronto se amplió para incluir el prejuicio en general. La comisión tenía tres prioridades: (1) incrementar la eficacia de los líderes de la comunidad dedicados a mejorar las relaciones intergrupo; (2) estudiar los efectos positivos y negativos del contacto de grupo; y (3) incrementar el ajuste de los miembros del grupo minoritario. La planificación de las sesiones se realizó en Cambridge, Washington y New York, pero el centro se localizó finalmente en Nueva York. La comisión se inició oficialmente en 1945 y tenía una distinguida plana mayor que incluía a Alex Bavelas, Dorwin Cartwright, Isidor Chein, Kenneth B. Clark, Stuart W. Cook, Morton Deutsch, Leon Festinger, Marie Jahoda, Ronald Lippitt y Goodwin Watson. Lewin iba semanalmente a Nueva York para supervisar y planificar los programas de trabajo.

La comisión se centró principalmente en los problemas reales que surgían en la comunidad. El primer proyecto fue un caso de vandalismo en Coney Island. Un grupo de adolescentes italianos interrumpió una celebración del Yom Kippur y se desencadenó una pelea. Una encuesta sobre las actitudes de la comunidad mostraba que el incidente no se debía al anti-semitismo, sino a la hostilidad basada en las pobres condiciones de vida. Se hicieron recomendaciones para mejorar los hogares, el transporte y las actividades recreativas que unirían a los grupos raciales y étnicos en una atmósfera amistosa.

En un segundo proyecto, Lewin y su grupo desafiaron con éxito el sistema de cuotas de judíos en la escuela médica de la Universidad de Columbia. Este desafío se basaba en la idea de Lewin de que el cambio de conducta era tan importante o más que el cambio de actitudes. Una vez que se cambiaron las condiciones sociales, fueron con frecuencia aceptadas como un *fait accompli*. Si las universidades se vieran obligadas a admitir individuos sobre la base del mérito más que por la religión o la raza, entonces

mejorarían las actitudes hacia los grupos minoritarios. Este caso fue de primera página y su utilizó para la eliminación de cuotas similares en otras universidades.

Un tercer proyecto se relacionaba con las actitudes hacia el personal negro de ventas en los departamentos comerciales de Nueva York. Los administradores eran reacios a utilizar negros porque pensaban que serían rechazados por los consumidores. Sin embargo, las entrevistas mostraron que el 64% de los compradores y el 75% de una muestra de la calle o bien apoyaban el empleo de dependientes negros o no tenían ninguna objeción. Entre doce compradores que los rechazaban con fuerza, cinco habían sido previamente observados comprando en un mostrador con dependiente negro, y dos estaban siendo atendidos por un empleado negro. Esto ayudó a demostrar que el temor de los empresarios no estaba justificado y que aunque existía el prejuicio, no se manifestaba necesariamente en la conducta.

Un cuarto proyecto consistió en un estudio de albergues unificados realizado por la comisión pública de albergues de Nueva York. Dos proyectos de albergues tenían edificios separados para negros y para blancos, mientras que otros dos estaban unificados en uno solo. Las entrevistas mostraron que, aunque los edificios eran similares y la proporción por raza aproximadamente la misma, las actitudes hacia los negros eran más positivas en el proyecto integrado o unificado. El estudio sugería que el contacto interracial, siempre y cuando se eliminasen las diferencias de status, disminuía la suspicacia y la desconfianza, porque le daba a la gente la oportunidad de interaccionar y compartir un destino común.

Una gran parte de los estudios realizados por la Comisión de Interrelaciones Comunitarias fueron experimentos en el pleno sentido de la palabra, porque o bien cambiaban las condiciones sociales y estudiaban las consecuencias o bien se aprovechaban de cambios ya introducidos y comparaban los grupos. Muchos de estos proyectos despertaron mucha atención periodística y proporcionaron a la Comisión Judía Americana el tipo de imagen deseada. Pero estos estudios no eran experimentos «controlados», porque no siempre se podían eliminar los factores extraños. La necesidad de obtener publicidad y producir resultado rápidos agobiaba al pequeño equipo y limitaban las consecuencias a largo plazo. Para conseguir el tipo de credibilidad científica que deseaba, Lewin intentó establecer un segundo centro afiliado a una gran universidad en una ciudad llena de problemas sociales. La elección se redujo a la Universidad de California en Berkeley y al Instituto Tecnológico de Massachusetts. Aunque Lewin prefería Berkeley, ninguna de las dos instituciones se comprometió inicialmente, y el MIT fue la primera en hacer una oferta en firme.

El Centro de Investigación de Dinámica de Grupos

Con la Comisión de Interrelaciones Comunitarias dedicada al estudio de problemas sociales urgentes, el Centro de Investigación de Dinámica de Grupos del MIT podía dedicar su tiempo y energía a la investigación sistemática y controlada. Esto no significa que su investigación se limitara a los experimentos de laboratorio. Lewin y sus estudiantes utilizaron una mezcla de estudios de laboratorio y de campo —comprobar sistemáticamente ideas bajo condiciones controladas de laboratorio y después confirmarlas por medio de la investigación de campo. La elección del MIT fue afortunada, porque los administradores del MIT eran expertos en gestionar grandes proyectos de investigación, pero dejaban los detalles del trabajo a los profesionales correspondientes.

El equipo inicial del MIT estaba compuesto por Dorwin Cartwright, Leon Festinger, Ronald Lippitt y Marian Radke, junto con Lewin. Los cinco vivían cerca y se sustituían en el trabajo. Cada uno compartía la perspectiva general de Lewin, pero tenían destrezas especiales en las relaciones intergrupo, procedimientos de laboratorio, estadística y técnicas de campo. El centro de investigación estaba en el Departamento de Economía y de Ciencias Sociales, y Lewin tenía contacto frecuente con los demás científicos

sociales al igual que con los psicólogos de Harvard. Sus estudiantes tenían la mitad de los cursos en Harvard, y un número cada vez mayor de estudiantes graduados de Harvard iban al MIT a estudiar con Lewin. El pequeño equipo tenía conciencia de ser parte de una minoría científica que estaba ayudando a construir una nueva disciplina. El centro atrajo a muchos estudiantes licenciados, que más tarde fueron distinguidos psicólogos sociales, como Morton Deutsch, Harold H. Kelley, Albert Pepitone, Stanley Schachter y John W. Thibaut. La investigación iniciada en este período abarcaba el trabajo sobre comunicación e influencia social, productividad de grupo, percepción social y liderazgo.

Cuando Lewin murió en 1947, ya estaban orientados una gran parte de los temas que más tarde formarían el núcleo de la dinámica de grupo, pero sin el liderazgo y el prestigio de Lewin, el MIT no deseaba ya mantener el Centro de Investigación de Dinámica de Grupos. El interés del centro era periférico para el conjunto de la institución y en 1948 se trasladó a la Universidad de Michigan.

Laboratorios Nacionales de Entrenamiento

En el período de posguerra, Lewin también inició un proyecto que llevó al desarrollo de los National Training Laboratories en Bethel, Maine. El proyecto comenzó cuando la Comisión Interracial del Estado de Connecticut le pidió un seminario para entrenar a líderes de la comunidad y combatir el prejuicio. Se seleccionaron 41 participantes, la mayor parte maestros y trabajadores sociales. Casi la mitad eran judíos o negros. La mayoría se desplazaba a diario y regresaban a casa por la tarde, pero se pidió a los que permanecían en el campus que participasen en sesiones por la tarde sobre la discusión de los acontecimientos del día. El equipo parecía reacio, pero Lewin pensó que podía ser de ayuda. La discusión que surgió en estas sesiones fue una de las partes más útiles de los ejercicios de entrenamiento y se convirtió en el prototipo del entrenamiento de sensibilidad. La retroalimentación hizo que los participantes fueran más conscientes de sus conductas y que se discutieran abiertamente las críticas. El año siguiente Lewin obtuvo una ayuda de la Oficina de Investigación Naval para construir los National Training Laboratories, pero murió antes de que se abrieran.

El entrenamiento de sensibilidad se utiliza ahora ampliamente en las empresas, en educación y en la terapia. Se utiliza para entrenar administradores y constituye además una forma breve y poco costosa para el tratamiento de personas que de otra manera no podrían obtener ayuda. En contextos de grupo, las personas pueden discutir con extraños temas que no desean compartir con amigos. También pueden intentar y desarrollar destrezas sociales en un ambiente de apoyo, donde la amenaza de rechazo es mínima gracias al apoyo del líder del grupo. Para lo bueno o para lo malo, el entrenamiento de sensibilidad también nos lleva a Lewin puesto que fue una de sus últimas contribuciones, aunque pocas personas se lo atribuirían a él.

EL LEGADO DE KURT LEWIN

Cuando Kurt Lewin muere en 1947, para entonces había ayudado a crear tres centros de investigación y había puesto en marcha una considerable cantidad de investigación, pero su teorización excedía con mucho al trabajo experimental. Dorwin Cartwright (1947-48) decía en el primer volumen de *Human Relations*:

> El aspecto de la psicología social americana en 1947 era bastante diferente del que presentaba en 1939. Nunca había experimentado el campo, en su relativamente corta historia, un crecimiento y desarrollo tan rápido. Como resultado de las urgencias provocadas por la guerra para la solución de cientos de problemas sociales, los psicólogos sociales se encontraron a sí mismos metidos en actividades de guerra que exigían el perfeccionamiento de instrumentos de investigación recientemente diseñados y la invención de nuevos instrumentos nunca imaginados hasta el momento. Alrededor de esta

> experiencia aparecieron nuevas y útiles técnicas, una masa inmensa de información, y un grupo de psicólogos sociales que veían su campo y su lugar en la sociedad en términos nuevos y radicalmente diferentes. (p. 333)

Este cambio fue el resultado de una combinación de la influencia de Lewin y del apoyo militar. Según Cartwright, «la gran mayoría de los psicólogos sociales se colocaron en servicios del gobierno, principalmente en puestos a exclusiva, pero con frecuencia también como asesores de proyectos específicos» (p. 33). Este sistema de conseguir financiación para la investigación, que se desarrolló durante la guerra, continuó después de haber terminado la guerra.

Lewin contribuyó a superar el enfoque de la psicología social más allá del estudio de los individuos. La dinámica de grupos, inspirada en la perspectiva de Lewin, se desarrolló rápidamente durante los años 50. McGrath (1978) calcula que el número de estudios se multiplicó por diez en este período. Aparecieron nuevas áreas, se ampliaron las teorías y se perfeccionaron los métodos de investigación. Sin embargo, a finales de los años 60, declinó el estudio de los grupos. (Estas tendencias se analizan en la siguiente sección.) De todas formas, la influencia de Lewin no se limitó a la dinámica de grupos. Lewin fue amigo personal de muchos de los que ayudaron a estructurar la psicología social en el período de posguerra. Su amistad con Fritz Heider se remonta a principios de los años 20, cuando estaban en el equipo de la Universidad de Berlín. Fritz Heider y su esposa Grace tradujeron el libro de Lewin *Principles of Topological Psychology* (1936). La teoría de Heider sobre la percepción social (1944) se apoya mucho en Lewin, como veremos en el siguiente capítulo.

Las ideas de Lewin se desarrollaron en paralelo con las de Edward C. Tolman, y los dos utilizaron bastantes cosas del otro. Sus teorías destacaban la importancia de las metas y del propósito en la dirección de la conducta, y ofrecían una alternativa a los modelos más mecánicos basados en el conductismo. Lewin tenía muchos estudiantes interesantes, como por ejemplo Leon Festinger, Harold H. Kelley y Morton Deutsch. Alumnos de Festinger fueron Elliot Aronson y Stanley Schachter. Su impacto se muestra en el hecho de que Festinger, Kelley, Aronson y Schachter fueron los cuatro individuos citados con más frecuencia por los autores de textos psicológicos durante los años 70. Deutsch se clasificó el duodécimo. El impacto de Festinger, Kelley y Schachter continuó a través de los años 80 y todavía es fuerte en la actualidad (ver Tabla 1.1).

Sin embargo, la última contribución de Lewin probablemente proviene de su orientación cognitiva general y de su demostración de que los fenómenos sociales complejos podían llevarse al laboratorio y ser comprobados experimentalmente. Si se miran los escritos de Lewin sobre procesos psicológicos individuales, el enfoque central que subyace es la dinámica más que la conducta. Lewin pensaba que cualquier intento para tratar científicamente con los temas psicológicos exigía ir más allá de la conducta observable y examinar los motivos, las intenciones y las necesidades psicológicas. Estos procesos estaban además conceptualizados como parte de una Gestalt y no como elementos aislados que se podían estudiar por separado. La perspectiva de la Gestalt llegó a introducirse en la psicología social a través de la influencia de Lewin, de Heider y del último Solomon Asch. Esta influencia puede verse en las teorías del equilibrio, en las teorías de la consistencia y de la disonancia cognitiva, la formación de impresiones, la percepción de personas y la dinámica de grupos.

Sin embargo, Lewin no prescinde por completo de los determinantes externos de la conducta. Como Kenneth Gergen (1982) señala, la ecuación clásica de Lewin defiende que la conducta está en función del individuo *y del ambiente*. Lewin fue bastante equívoco sobre el papel del ambiente, reduciéndolo a veces a la interpretación personal, pero definiéndolo otras en términos del carácter duradero de la situación misma (Lewin, 1935). Las dudas de Lewin pueden reflejar las dificultades con las que se enfrentó para traducir su enfoque cognitivo alemán a un conductismo americano (Samelson, 1985a, 1986b). Para conseguir seguidores, le pareció necesario satisfacer los gustos americanos. Fueron sus estudiantes quienes reconciliaron su posición cognitiva con la psi-

cología empírica al uso (Gergen, 1982)[1]. Las teorías altamente formalizadas, como por ejemplo la teoría de la comparación social de Festinger (1954), con una serie de supuestos defendidos mediante la investigación empírica y basados casi exclusivamente en procedimientos experimentales, fueron el resultado de los trabajos de Lewin en paralelo con los que estaban de moda en los psicólogos sociales formados con Hull, como ocurría con los de Yale (ver Capítulo 10).

El mismo Lewin estuvo constantemente comprometido con la experimentación y dejó a la psicología social no sólo un área de contenido —la dinámica de grupos— y una perspectiva, sino también una metodología. Sin embargo, aunque ayudó a consolidar el método experimental como el instrumento adecuado para los psicólogos sociales psicológicos, el modelo experimental específico que defendió no fue adoptado por sus estudiantes americanos. Como Danzinger (1990) señala, al comenzar con los trabajos de Berlín sobre psicología individual, Lewin definió el objeto de investigación no como la persona aislada sino como la persona en situación. Así, la interacción entre los experimentadores y los sujetos se convirtió en una parte integral del procedimiento experimental. En sus estudios de Iowa sobre estilo de liderazgo, por ejemplo, la interacción entre experimentadores y sujetos era una parte crítica del proceso experimental y se especificaba en el informe escrito. Por el contrario, en parte a través de la influencia de Festinger, la tradición Lewiniana de psicología social experimental en los Estados Unidos adoptó el modelo científico-natural de experimentación, donde los sujetos eran tratados estrictamente como objetos[2]. Aronson, uno de los alumnos de Festinger, cuenta que en su formación de graduado, las interacciones experimentador-sujeto eran intensamente estudiadas como parte del proceso pre-experimental de repetición de papeles experimentales (Danzinger, 1990; Patnoe, 1988). A diferencia de Lewin, sin embargo, las interacciones experimentador-sujeto no se consideraban como una parte esencial de los procedimientos experimentales y, por tanto, nunca aparecían en los informes publicados.

De todas formas, se puso de manifiesto la influencia de un aspecto del modelo interactivo de experimentación de Lewin. Introdujo y demostró la importancia de la «puesta en escena». Antes de Lewin, el engaño se basaba principalmente en la negación de información. No se decía a los sujetos el propósito completo de los experimentos para evitar que alterasen su respuesta. Lewin utilizó las situaciones artificiales donde los actores y las actrices desempeñaban sus papeles. Su famoso estudio sobre estilos de liderazgo, por ejemplo, exigía a los experimentadores que desempeñasen papeles autoritarios, democráticos y de laissez-faire. Los resultados positivos dependían tanto de la capacidad de actuación como de la planificación cuidadosa o del diseño de experimentación. El uso de actores, aliados, falsas historias encubiertas y falsa retroalimentación, se hizo desde entonces tan frecuente dentro de la psicología social que prácticamente se da por supuesta. Gross y Fleming (1982) analizan la literatura de cuatro grandes revistas entre 1959 y 1979 y encuentran que el 58% de los 1188 artículos examinados utilizan alguna forma de engaño. Algunos temas, como obediencia, altruismo y agresión no contienen prácticamente ningún estudio donde no se utilice el engaño. A finales de los años 60, el engaño había llegado a ser tan común que Aronson y Carlsmith (1968) lo describen en el influyente *Handbook of Social Psychology* como una parte integral de la experimentación.

Todavía es algo discutible si está justificado el uso del engaño en psicología social. Algunos de los estudios más importantes de psicología social, como el estudio de disonancia cognitiva de Festinger y Carlsmith (1959), el trabajo sobre conformidad de Solomon Asch (1951, 1956), la investigación sobre afiliación y emociones (Schachter, 1959; Schachter y Singer, 1962) y el trabajo sobre obediencia de Stanley Milgram (1963), no podrían haberse realizado sin el engaño. El uso del engaño plantea áreas enteras de investigación, y ahora parece casi indispensable en cierto tipo de estudio. Sin embargo, la fiabilidad del engaño también se ha convertido en un asunto polémico. La polémica se ilustra mediante el debate sobre la investigación de Milgram, que comentamos en la siguiente sección.

Existen otros aspectos problemáticos en la herencia de Lewin. Su énfasis en la experimentación desvió la atención de las áreas donde no se puede usar la experimentación. Y además se produjo una cantidad cada vez más grande de estudios experimentales sobre temas bastantes triviales. Así, nos han demostrado que el uso de perfume aumenta la atracción interpersonal o que la gente atractiva gasta más tiempo contemplándose (es decir, mirándose al espejo). El experimento es un instrumento útil, pero puede llevar a investigaciones triviales cuando no está guiado por una teoría. Sin embargo, la proliferación de investigación anodina no se puede atribuir a Lewin. Su trabajo tenía un profundo compromiso con los problemas de urgencia social y presentaba una cuidadosa combinación de investigación y teoría. Pero al subrayar los procedimientos experimentales, Lewin ayudó a instalar la experimentación como *la* metodología de la psicología social psicológica y, en consecuencia, la búsqueda de credibilidad científica ha hecho que muchos psicólogos sociales se limiten a temas que pueden ser estudiados experimentalmente, limitando así de forma importante la investigación socio-psicológica.

De la misma manera, la insistencia de Lewin en el ambiente social inmediato tiende a infravalorar los efectos a largo plazo del ambiente social. Esto ha provocado el abandono prematuro de algunas áreas prometedoras de investigación, como la sociología del conocimiento, y representa un alejamiento de otras tendencias que comenzaron en los años 30 y que destacaban el contexto social general. Meade (1986), por ejemplo, repitió recientemente el estudio clásico de Lewin, Lippitt y White utilizando sujetos americanos, indios, chinos y chino-americanos, y encontró que los muchachos indios y chinos defendían con fuerza el estilo autoritario de liderazgo. Es muy posible que muchos otros descubrimientos sean también culturalmente específicos. El enfoque ahistórico de Lewin despertó críticas aún de aquellos que simpatizaban con su postura general (p.e., Cartwright, 1959; Hall y Lindzey, 1978).

Otra característica importante del legado de Lewin es la importancia de la psicología social aplicada. Para Lewin, la teoría era más que un medio para avanzar en el conocimiento. También tenía que proporcionar orientaciones para solucionar problemas sociales (Cartwright, 1978). Esta concepción del papel de la teoría ha llevado a la distinción entre psicología social «pura» y «aplicada» (Gergen, 1982) —la primera basada en principios comprobados teóricamente sobre la interacción humana, la última compuesta de deducciones de estos principios. Desgraciadamente, como la psicología social aplicada depende de la investigación científica pura, con frecuencia se le supone una posición de segunda clase. Aunque Lewin era capaz de combinar la investigación teórica con la centrada en el problema, esta combinación fue menos común entre sus alumnos. Como Morton Deutsch (1975) afirma:

> Se produjo una división [entre las dos orientaciones] que se convirtió en un abismo después de la brusca y prematura muerte de Lewin. La presencia integradora de Lewin era capaz de mantener juntas las tendencias divergentes pero, en su ausencia, se convirtió en dominante la divergencia de tendencias. (p. 2)

Por los años 70, como resultado de las revueltas sociales de los sesenta, la división entre investigación básica y aplicada comenzó a desaparecer, y aparecieron intentos para desarrollar modelos alternativos de psicología social diseñados para superar el modelo dualista de investigación pura y aplicada (ver Capítulos 12 y 13).

Al margen de estos problemas, Lewin está considerado como una de las figuras más importantes en la historia de la psicología social. Llegó al final de una década de turbulencias provocadas por la Gran Depresión y proporcionó a la psicología social respetabilidad y un nuevo sentido de identidad. Desarrolló nuevas técnicas de investigación y las aplicó a problemas de urgencia social. Las tendencias que Lewin inició, como el enfoque centrado en los procesos cognitivos, el uso del engaño, la fiabilidad de los procedimientos experimentales, el enfoque sobre el ambiente social inmediato y la psicología social aplicada, se han convertido en una parte integral de la psicología social

contemporánea y ayudaron a diferenciarla de otras disciplinas. Lewin realizó contribuciones duraderas no sólo a la psicología social sino también a la psicología evolutiva, a la motivación y al estudio de la personalidad. Trabajó estrechamente relacionado con otros, ayudó a construir una agenda de investigación y, en consecuencia, colaboró en la construcción de la psicología en conjunto.

LA PSICOLOGÍA DE GRUPO DESPUÉS DE LEWIN

Los alumnos de Lewin elaboraron una gran cantidad de teorías y de investigación. Aunque predominaron los estudios de laboratorio, hicieron también estudios de campo. Un ejemplo es el notable trabajo de Festinger, Riecken y Schachter (1956) *When Prophecy Fails*. Estos investigadores se infiltraron en un grupo dirigido por un médium que predecía que el mundo iba a tener un diluvio universal en las Navidades de 1955 y sólo unos pocos elegidos podrían escapar en platillos voladores. Festinger descubrió que, cuando no ocurrieron los acontecimientos, una combinación de disonancia cognitiva y de apoyo social hizo que los miembros del grupo llegasen a estar aún más comprometidos con sus creencias. El grupo se disolvió, pero el estudio proporcionó un ejemplo dramático sobre el intento de confirmar teoría examinando situaciones en la vida real.

En los años 50, se desarrollaron teorías de comparación social y de intercambio social. Aunque los alumnos de Lewin continuaron desempeñando un importante papel en el desarrollo de la psicología de grupos en la posguerra, también se hicieron otras contribuciones. Los sociólogos George C. Homans (1950) y Robert F. Bales (1950, 1958) prestaron atención a la distinción entre líderes sociales y líderes de tarea. Cuando se forma un grupo, aparecen normalmente dos líderes en lugar de uno. El líder de tarea se centra en la tarea a realizar y mantiene al grupo trabajando hacia una meta común. El líder social mantiene la moral y la participación de los miembros. Como las dos funciones son incompatibles en cierta medida, pocas veces las desarrolla la misma persona. Continuaron los estudios de influencia y de conformidad social, iniciados antes de la guerra por Muzafer Sherif y Solomon Asch. El más importante, el estudio de conformidad de Asch y el trabajo sobre obediencia de Milgram, los expondremos después de revisar la investigación sobre comparación social y sobre intercambio social.

Comparación Social

La investigación de Festinger sobre cohesión de grupo, comunicación y conformidad le llevó a la teoría de la comparación social (Festinger, 1954). La teoría se presentó como un conjunto de postulados y corolarios, al estilo de Hull en la teorización sobre la conducta aprendida que dominó el panorama psicológico de los cincuenta. Aunque la teoría de Festinger tenía el estilo de Hull, era lewiniana de contenido. Amplió la investigación sobre el nivel de aspiraciones al demostrar que uno de los grandes factores en el establecimiento de metas era la comparación con los demás (Lewin, Dembo, Festinger y Sears, 1944).

Mediante una combinación de estudios de laboratorio y de campo, Festinger y sus colegas fueron capaces de mostrar que la presión hacia la uniformidad dentro de un grupo se basa en la necesidad de comparación social y de compartir las metas de grupo. Cuando no hay evidencia objetiva, las personas se apoyan entre sí y los grupos son una fuente especialmente importante de comparación social. Las presiones hacia la uniformidad exigen comunicación, y la comunicación aumenta cuando el grupo es muy cohesivo o el tema es importante. La comunicación se dirige, al menos inicialmente, hacia los que tienen opiniones diferentes. Los individuos pueden resistir estas presiones si sus actitudes están ancladas en otros grupos o sirven a necesidades importantes. Pero los miembros del grupo mantienen la presión y los que tienen opiniones diferentes con frecuencia son rechazados por ello. La exclusión de las personas con opiniones divergentes es otra forma de mantener la uniformidad de los grupos, y la amenaza de exclusión es una fuente importante de motivación que mantiene a raya a las personas.

Este trabajo es importante porque muestra que el conjunto total de los procesos de grupo —comunicación, conformidad, cohesión de grupo, etc.— está interrelacionados y puede estudiarse sistemáticamente (ver Festinger, 1950, para revisión).

Sin embargo, la teoría de la comparación social participaba del enfoque lewiniano del ambiente social inmediato, a expensas del contexto social amplio. Israel (1979) señala en su crítica que las presiones a la conformidad fueron explicadas en términos de procesos de grupo y de individuos. Se omitió cualquier consideración del contexto social amplio que fomentase y mantuviese la conformidad. El clima políticamente represivo de los años 50 alimentó la preocupación por la conformidad, y las presiones a la conformidad dentro de los estudios de grupo se basaron no solo en procesos individuales o de grupo sino también en normas sociales. La gran cantidad de teoría e investigación sobre la conformidad pone de manifiesto también el impacto de la sociedad en este período.

Intercambio Social

La teoría del intercambio social fue desarrollada en primer lugar por John W. Thibaut y Harold H. Kelley (1959, ver también Kelley y Thibaut, 1978) y posteriormente por George C. Homans (1961, 1974). Lo central de este enfoque es la noción de que la interacción social es el producto de un intercambio de recompensas y castigos. Estas teorías también se apoyan en la idea general del hedonismo funcional, mediante el cual el individuo intenta maximizar el placer (recompensas) y minimizar el dolor (costos).

Thibaut y Kelley se especializaron en el Centro de Investigación de Dinámica de Grupos del MIT, y su enfoque estaba influido tanto por Festinger como por Lewin. También estaban influidos por la teoría del juego y de la decisión, que se apoyaba en el concepto conductista del refuerzo (Jones, 1985). En su libro *The Social Psychology of Groups* (Thibaut y Kelley, 1959), construyen un marco de trabajo para el examen de la interacción social dentro de díadas y de pequeños grupos. La reacción de las personas entre sí se analiza en términos de una «contabilidad» basada en el principio hedonista de lograr la máxima satisfacción.

Las personas que interactúan entre si no tienen la misma cantidad de poder. Una persona puede tener los recursos para recompensar o castigar al otro, que está así en una posición dependiente. Al analizar el poder y la dependencia, Thibaut y Kelley utilizaron el concepto de comparación social. El poder de una persona dentro de una relación determinada no sólo se basa en la capacidad para recompensar o castigar a la otra persona, sino también en la disponibilidad y atractivo de otras relaciones que suceden al mismo tiempo.

La teoría del intercambio social de Homans (1961, 1974) se apoya en el conductismo radical de B.F. Skinner y, por tanto, evita los procesos intermedios como la comparación social. Sin embargo, es similar a la de Thibaut y Kelley, y quizá a causa de esto ha sido menos influyente. Deutsch y Krauss (1965) han observado que la confianza de Homans en los principios Skinnerianos posiblemente se debió al hecho accidental de que ambos enseñaban en Harvard y se conocían bastante. Sin embargo, añaden «En cualquier caso, antes de apoyarse en el sistema de Skinner, Homans parece haberlo meditado hasta aceptarlo plenamente» (p. 109). Las teorías del intercambio social no tuvieron mucha investigación sistemática (Jones, 1985), en parte a causa de una decadencia general en la investigación de grupos, pero se han utilizado algunos aspectos de la teoría del intercambio social en los estudios de resolución de conflictos y de equidad.

La investigación en resolución de conflictos comenzó con Morton Deutsch, otro producto del Centro de Investigación de Dinámica de Grupos del MIT. Su doctorado se centró en la cooperación y en la competición de los pequeños grupos (Deutsch, 1949; ver también Deutsch, 1980). Este trabajo reveló la importancia de los «motivos combinados» en la resolución de problemas de grupo, donde los miembros de grupo se metían en una combinación de estrategias de cooperación y de competición. Los intereses de los miembros individuales tienden a converger a veces y se diferencian en

otras ocasiones. En un estudio clásico, Deutsch y Krauss (1960) desarrollaron un juego de tráfico simulado en el que dos jugadores intentan llevar un camión a su destino en el menor tiempo posible. La ruta más corta, sin embargo, era una carretera de una sola dirección. El principal descubrimiento fue que los jugadores utilizaban estrategias cooperativas para coordinar sus movimientos y maximizar el beneficio.

La investigación de Deutsch comparte algunas características con el intercambio social (Jones, 1985). Ambas se centran en la interdependencia social y el desarrollo de relaciones basadas en un sistema de recompensas y castigos mutuos. Tanto el trabajo de Deutsch como el de Thibaut y Kelley provocaron un interés creciente en los juegos de motivos combinados por los años 60, especialmente el juego del dilema del prisionero. A causa de que la investigación sobre juegos es fácil de realizar, se realizaron cientos de estudios. Estos estudios fueron considerados análogos experimentales de interacciones en el mundo real, como por ejemplo negociaciones sobre desarme y negociación trabajador-empresario. Sin embargo, el veredicto general es que fueron muy artificiales (Deutsch, 1980; Pruitt y Kimmel, 1977).

Se utilizan también algunos aspectos de la teoría del intercambio social en la investigación sobre equidad (Adams, 1965; Walster, Berscheid y Walster, 1973). De acuerdo con estas teorías, la voluntad de una persona para participar en una relación se basa en la cantidad de costos y beneficios. Si las personas invierten más de lo que reciben (desigualdad) llegaran a estar descontentas y probablemente abandonaran la relación. La investigación sobre equidad, sin embargo, no siempre pone de manifiesto el principio de equidad. La percepción de justicia puede también basarse en la igualdad (Sampson, 1975), y la preferencia en la equidad o en la igualdad parece basarse en la cultura. En los años 70, por ejemplo, los estudiantes europeos preferían una distribución igual de recompensas en juegos experimentales, mientras que los estudiantes americanos preferían una proporción estable de recompensas al empezar (Gergen, Morse y Gergen, 1980).

El hecho de que algunas personas prefieran la igualdad más que la equidad plantea cuestiones sobre la universalidad de la teoría del intercambio social. Una de las críticas más comunes es que muchos personas no están motivadas para maximizar sus ganancias a expensas de los demás (Argyle, 1988). Desarrollos posteriores de la teoría del intercambio intentaron incluir también el papel de los intereses altruistas (Kelley y Thibaut, 1978), pero todavía existe preocupación de que la teoría del intercambio social sea una reificación del mercado libre americano, donde la gente compite entre sí por culpa de los recursos limitados (Israel, 1979; Sampson, 1977). La popularidad simplemente se convierte en otro signo del éxito individual.

Conformidad Social

En la cumbre del McCarthismo a principios de los 50, Solomon Asch (1951, 1956) realizó una serie de experimentos de laboratorio sobre las presiones de grupo. A causa de la época y de su interés intrínseco, estos estudios se convirtieron en clásicos al instante (Jones, 1985). El experimento de Asch incluía un sujeto real y seis aliados experimentales que habían sido instruidos para dar respuestas equivocadas a una serie de tareas de discriminación de líneas. Todos los participantes estaban sentados alrededor de una mesa y daban sus respuestas verbalmente cuando les llegaba el turno. El sujeto real estaba siempre colocado en la última posición. Al comienzo del estudio los aliados comparaban la línea correcta con la línea de comparación, pero después daban sistemáticamente la misma respuesta incorrecta. Lo que Asch quería era saber el número de sujetos que provocarían la presión de conformidad. Descubrió que la media por sujeto estaba entre 4 y 5 errores en 12 ensayos y aproximadamente las tres cuartas partes de todos los sujetos se acomodaban al menos en una ocasión.

Lo que distinguía la investigación de Asch del trabajo de preguerra sobre influencia social era la presencia de un conflicto entre miembros del grupo. En los estudios de Sherif (1936), las normas sociales se basaban en la convergencia de las respuestas

individuales (ver Capítulo 7), pero en el trabajo de Asch, los sujetos se veían obligados a elegir entre sus propios juicios o el juicio consensual aunque erróneo de los otros miembros del grupo. La situación estaba diseñada para medir el grado en que las personas aceptan las presiones de conformidad al margen del conocimiento de que el grupo está equivocado.

La investigación de Asch condujo a otras investigaciones posteriores sobre conformidad en los años 50 y 60. El estudio más polémico con mucho fue realizado por Stanley Milgram (1963). En 1958, cuando Milgram estaba en Harvard, fue profesor ayudante de Asch, que era profesor visitante en aquella época. Durante los dos años siguientes, continuó trabajando con Asch en el Instituto de Estudios Avanzados de Princeton, y reconoció que Asch tuvo una gran influencia en su trabajo (Miller, 1986).

En el primer estudio de Milgram, que se realizó en Yale, se cogieron 40 sujetos masculinos por medio de anuncios de periódico y de peticiones por correo. Estaban entre los 20 y 50 años y había trabajadores, ingenieros y profesores de enseñanza superior. El experimento tenía tres participantes —el «experimentador», representado por un profesor de enseñanza superior de unos 31 años, el «alumno», representado por un contable de unos 47 años, y el sujeto real, que por medio de un arreglo previo siempre actuaba como el «profesor». Después de dar las instrucciones, el profesor y el alumno estaban en habitaciones separadas. Se le decía al sujeto que el propósito del experimento era estudiar los efectos del castigo sobre el aprendizaje. Supuestamente el alumno daba respuestas a una tarea de asociación de palabras y la tarea del profesor era castigar al alumno cuando cometiese un error, administrándole una serie de choques eléctricos de fuerza creciente. Si los sujetos mostraban signos de titubeo, el experimentador simplemente les pedía que continuasen. Las descargas iban desde 15 volts. hasta 450 volts. Cuando el experimento alcanzaba los 300 volts., el alumno comenzaba a aporrear la pared. A mayor nivel, el alumno dejaba de contestar, y las instrucciones eran que se tratara la ausencia de respuesta como una respuesta incorrecta y se continuara. Naturalmente, no se administraba ningún choque eléctrico y el sujeto era «informado» del engaño al final del experimento. En conjunto, 26 de los 40 sujetos o el 65% dieron la cantidad máxima posible de choque (i.e., 450 volts.). La mayoría manifestaba signos visibles de tensión y conflicto, y la descripción gráfica que hizo Milgram de esta tensión fue la cantidad de polémicas que surgieron posteriormente sobre la ética de su investigación. El experimento inicial, como el de Asch, fue continuado por una serie completa de estudios diseñados para investigar los diversos factores responsables de la obediencia.

Miller (1986) nos proporciona una exposición completa y clara del debate posterior. El debate originado por este trabajo desempeñó un gran papel en la preocupación posterior sobre los temas éticos en la investigación socio-psicológica (ver Capítulo 12). Las críticas consistieron en que Milgram no había considerado el bienestar de los sujetos durante la realización del experimento, y en la posibilidad de que existiesen consecuencias a largo plazo, post experimentales, al igual que se dudaba de la relevancia en situaciones del mundo real (ver Baumrind, 1964). Milgram (1964, 1974) respondió planteando que los sujetos de su estudio no informaron de ninguna consecuencia perjudicial, y que era importante aprender sobre la obediencia destructiva. Sin embargo, como señala Miller, existen cuestiones discutibles aun cuando se tenga evidencia de que los sujetos no se ven negativamente afectados. Por ejemplo, ¿es adecuado exponer a los sujetos a condiciones que producen tensión y conflicto intenso? La respuesta a tales cuestiones exige un examen de los valores y prioridades que rodean a la investigación científico-social. Para muchos críticos, la ética cuestionable de someter a los sujetos a condiciones de tensión está compensada por la obtención de conocimiento científico.

El interés de Milgram por la obediencia venía en parte de su interés por el Holocausto. Su investigación siguió de cerca el juicio en 1961 de Adolf Eichmann (Raven y Rubin, 1983). El tema de la obediencia ciega a la autoridad fue también un gran problema en los últimos años de la Guerra del Vietnam y se ilustró gráficamente mediante

la masacre de My Lai. Diversos comentaristas importantes respaldaron la investigación de Milgram, porque ayudó a mostrar lo común que era la tendencia a obedecer y porque ayudó a revelar factores que aumentan y disminuyen la obediencia (ver Miller, 1986).

La Decadencia de la Psicología del Grupo

El estudio de los grupos fue un gran tema en los años 40 y los 50, pero durante los 60 la investigación sobre grupos comenzó a declinar (Jones, 1985; Steiner, 1974). Aunque todavía existe trabajo sobre procesos, como la conformidad y la resolución de conflictos, existe mucha menos investigación sobre los grupos en conjunto. Al revisar la literatura publicada entre 1967 y 1972, Helmreich, Bakeman y Scherwitz (1973) se lamentan de que la mayor parte de la investigación tiende a realizarse con poco o ningún interés por la aplicación potencial y la validez externa, y parecía que seguía una versión psicológica de la ley de Gresham, donde «la mala investigación no lleva a nada bueno». Continuaron desarrollándose nuevas teorías, como por ejemplo el modelo de contingencia de eficacia de liderazgo de F.L. Fiedler (1967) y el trabajo sobre pensamiento de grupo de Irving Janis (1968), pero un creciente número de estudios o bien no tenían orientación teórica o se interesaban en la comprobación de aspectos triviales de teorías previamente desarrolladas. McGrath (1978) manifestó la opinión de que la ausencia de teoría destruyó prácticamente la psicología de grupos como un área vital de investigación. Cuando se le pidió a los miembros de la Sociedad de Psicología Social Experimental que hicieran una predicción sobre el área de investigación más popular en los años 80, el 73% dijo que sería la psicología social cognitiva y sólo el 14% mencionó la dinámica de grupos (Lewicki, 1982).

El descenso de la investigación no se debía simplemente a la falta de nueva teoría. Los experimentos de grupo eran bastante laboriosos y difíciles de realizar. Es bastante más fácil experimentar con individuos o administrar cuestionarios a grandes grupos. Por las urgencias de publicación, muchos psicólogos sociales se vieron forzados a realizar bastantes experimentos rápidos en lugar de realizar unos cuantos difíciles. Algunas investigaciones de Lewin llevaron años hasta que se completaron, pero contaba con una reputación establecida y de subvenciones externas. Una gran parte de la investigación actual se fundamenta en el tipo de análisis de «costos-beneficios», donde el resultado se evalúa en términos del esfuerzo realizado.

Para comprender la decadencia de la psicología de grupos también es conveniente considerar el clima sociopolítico del período de posguerra. Como Steiner (1974) señala, las tensiones de la depresión y la II Guerra Mundial tuvieron como resultado un creciente interés en los procesos de grupo. A finales de los años 40, esta área había captado la atención de una gran parte de los psicólogos sociales. Sin embargo, el conservadurismo y la tranquilidad de la época de Eisenhower provocaron un cambio de enfoque abandonando el grupo por el individuo. El interés en los procesos de grupo, como el liderazgo, la cohesión y los papeles sociales, parece que está relacionado con períodos de inquietud social, mientras que la estabilidad relativa de los procesos individuales parece ser el foco de atención en los períodos de serenidad social.

La agitación social de finales de los 60 y principios de los 70 produjeron por tanto un renacimiento del interés. De hecho, Steiner (1974, 1986) predijo esta tendencia. Sin embargo, la psicología de grupos no se revitalizó y parecen existir diversas razones relacionadas con este fracaso. En primer lugar, la psicología social psicológica ha estado muy comprometida en un enfoque individualista, que trata a las personas como unidades relativamente autosuficientes e ignora al contexto social amplio como responsable de la conducta. Es verdad que Lewin se centró en los grupos, pero como Steiner señala, su principal interés estaba en como el individuo percibe o imagina el grupo. Lewin tenía poco que decir sobre los procesos activos de la interacción humana. Así, en respuesta a la agitación de los sesenta, el enfoque de Lewin no proporcionó una alternativa muy clara al enfoque cognitivo recientemente establecido (ver Capítulo 10).

El segundo factor que explica el abandono continuado de la psicología de grupo es el hecho de que las revueltas de los años 60 originaron una alternativa más radical al enfoque individualista. En lugar de destacar los procesos de los pequeños grupos, el nuevo enfoque defendía que las personas y los grupos debían ser vistos dentro de su contexto histórico, ideológico y económico. Un enfoque de grupo de buena fe tenía que concebir al individuo y a los diversos colectivos de individuos como elementos dentro del sistema social amplio. Estos planteamientos se discutirán con más detalle en el Capítulo 13.

Un último factor parece ser la mera disponibilidad de fondos de investigación. Cina (1981) mantiene que los militares y la Oficina de Investigación Naval, en particular, «fabricaron» la dinámica de grupos como disciplina. Un análisis de contenido de las tres áreas temáticas —actitudes, liderazgo y dinámica de grupos— a través de cuatro revistas (*Psychological Bulletin, Psychological Review, Human Relations* y el *Journal of Abnormal and Social Psychology*) mostró que existía un desarrollo formidable de los estudios de grupo después de la guerra. En 1950, el número de estudios sobre dinámica de grupos era superior a los estudios de actitudes, que previamente había sido el área más investigada. La Oficina de Investigación Naval financió alrededor del 25% de la investigación publicada entre 1949 y 1957, y otro 10% fue financiada por otras instituciones militares. Los militares también financiaron el 42% de la investigación sobre liderazgo, pero solo el 18% de la investigación de actitudes. La cantidad desproporcionada de estudios financiados por los militares sobre liderazgo y dinámica de grupos sugiere que los militares jugaron un papel en el apoyo a la investigación de grupos.

Sin embargo, no se deben sacar conclusiones siniestras de estos datos. Lewin y sus compañeros veían su trabajo como algo importante y buscaban subvenciones de cualquier fuente disponible. Los militares también consideraban importante el trabajo y proporcionaban fondos. Puede ser más exacto decir que los fondos militares permitieron que surgieran estas áreas, porque los fondos no hubieran estado disponibles sin el marco conceptual de Lewin y un programa pragmático de investigación. Además, es interesante que una disciplina como la psicología social pueda estar influida por factores extraños, como la disponibilidad de fondos de investigación. Sin el apoyo militar, la dinámica de grupos nunca se hubiera convertido en un tema central y la psicología social contemporánea hubiera sido muy diferente.

RELACIONES INTERGRUPO

Las iniciativas de preguerra en el estudio del autoritarismo y del prejuicio racial reaparecieron después de la guerra. Ya hemos mencionado el trabajo de Lewin en esta área. Muzafer y Carolyn Wood Sherif también fueron importantes. Realizaron una serie de estudios de campo con muchachos preadolescentes en un campamento de verano (Sherif y Sherif, 1953). Los estudios duraron alrededor de tres semanas y tuvieron tres etapas: formación del grupo, conflicto intergrupo y resolución del conflicto. Durante la etapa inicial, se estimuló la solidaridad mediante algunas actividades cooperativas. En la segunda etapa, se provocó hostilidad entre los grupos mediante competición intergrupo. La hostilidad fue eliminada posteriormente mediante de la introducción de una serie de metas jerarquizadas, es decir, metas que sólo podían alcanzar los grupos en competición cooperando entre sí. Los resultados fueron consistentes con la estrategia cooperativa adoptada por los sujetos en los estudios de Morton Deutsch en los juegos de motivos compuestos.

En su influyente libro, *The Nature of Prejudice*, Gordon Allport (1954b) integró el trabajo teórico y empírico sobre el prejuicio, para conseguir orientación en la reducción de la tensión intergrupo. Entre los principios conseguidos estaba la importancia del contacto entre miembros de la mayoría y de la minoría de los grupos, una vez probado que tales contactos se basaban en la relaciones de igual status y en la persecución de metas comunes. También señalaba el papel de la legislación sobre los derechos civiles y la educación intercultural como modos eficaces de acción social para la reducción del

prejuicio. A comienzos de los 60, el interés en las relaciones intergrupo cambió del conflicto interracial a los asuntos internacionales, como un reflejo de la creciente amenaza de guerra nuclear (ver Morawski y Goldstein, 1985). Pero a medida que aumentó la tensión racial, se produjo un crecimiento en el enfoque sobre las relaciones raciales, aunque fue la discriminación más que el prejuicio la que ocupó la etapa central. La preocupación por las raíces del prejuicio racial despertó mucha atención en el período de posguerra; analizaremos este enfoque después de examinar el estudio de Berkeley sobre el autoritarismo.

La Personalidad Autoritaria

El estudio de Berkeley sobre la estructura del carácter autoritario proviene de la investigación de 1943 de Nevitt Sanford, un profesor de la Universidad de California en Berkeley, y de su alumno Daniel J. Levinson. Su proyecto incluía el desarrollo de una escala de medida de anti-semitismo. Levinson y Sanford se unieron pronto con Else Frenkel-Brunswik, un psiquiatra formado en Viena. De forma similar, en 1941 el Instituto de Investigación Social, que se había trasladado recientemente de Frankfurt a Nueva York a causa de la guerra, comenzó un nuevo proyecto sobre anti-semitismo que ampliaba el trabajo de Erich Fromm (ver Capítulo 8). El equipo de investigación del Instituto trabajaba en Los Angeles y estaba financiado por la Comisión Judía Americana. El director del Instituto, Max Horkheimer, desarrolló un plan cooperativo de investigación. El equipo conjunto de investigación, afincado ahora en Berkeley, estaba dirigido por uno de los miembros del Instituto, T.W. Adorno. A pesar de la orientación marxista de Adorno y de los bien conocidos intentos de la escuela de Frankfurt de unir las ideas freudianas con las marxistas, no se destacaron los aspectos socioeconómicos de la personalidad autoritaria, y el estudio se centró en la disciplina y en la estructura familiar durante la primera infancia.

Aunque se reconocía que la «causa de la hostilidad irracional debe encontrarse en última instancia en la frustración social y en la injusticia» (Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson y Sanford, 1950/1982, p. ix), se hizo un esfuerzo para limitar el estudio a las variables psicológicas. El estudio comenzó como un intento de examinar los orígenes del anti-semitismo en América, pero pronto se hizo evidente que el anti-semitismo era parte de un síndrome mayor que incluía el etnocentrismo y una personalidad potencialmente fascista. Los anti-semitas despreciaban no sólo a los judíos sino a todos los grupos considerados extraños o débiles, incluyendo aquellos con los que no habían tenido contacto previo. Se desarrollaron tres escalas para medir el anti-semitismo, el etnocentrismo y el fascismo potencial, y estas escalas correlacionaron bastante bien entre sí y con una cuarta escala dedicada al conservadurismo político-económico. Los investigadores usaron cuestionarios, entrevistas semi-estructuradas, tests proyectivos e historias de vida. Comenzaron su investigación con estudiantes, pero después ampliaron para incluir también prisioneros y pacientes psiquiátricos.

El panorama general que surgió fue que la personalidad autoritaria era el resultado de una disciplina estricta y dura en la infancia, aplicada por padres que condicionaban el amor a una conducta adecuada, destacaban la obediencia y el deber, subrayaban las diferencias de status y eran despectivos con los individuos de bajo status. Las familias tendían a estar dominadas por el padre y tenían claramente definidos los papeles sexuales. Como resultado de haberse sometido a una disciplina dura y arbitraria, los individuos autoritarios desarrollaban sentimientos hostiles hacia los padres y hacia la autoridad en general que no podía ser expresada y que, por tanto, se reorientaba hacia grupos de status inferior. Es muy importante la distinción entre endogrupo y exogrupo. Los endogrupos son aquellos con los que se identifican los individuos autoritarios, mientras que los exogrupos son percibidos como diferentes y normalmente inferiores.

Los individuos autoritarios tienden a ser muy convencionales. El miedo a los impulsos conduce a una estructura rígida de la personalidad basada en estereotipos sexuales convencionales, pensamiento estereotipado y evitación de la introspección. La

falta de intuición psicológica convierte a los individuos autoritarios en insensibles a los problemas internos y a los problemas de los demás. Las relaciones personales tienden a ser relativamente superficiales y se perciben en términos de poder y status relativo, con una idealización de la «dureza» y de la «fuerza». Los individuos autoritarios tienden a ser dominantes y explotadores hacia aquellos que perciben como débiles, pero agradecidos y sumisos hacia los que tienen autoridad. Aunque tales individuos tienden a ser extremadamente patriotas, miran a la mayoría de los americanos como miembros de exogrupos —no-blancos, minorías étnicas y religiosas, personas que están sobre o infra educadas y cosas semejantes. Entre los hombres, hasta las mujeres son vistas como socialmente inferiores. Los exogrupos son percibidos como amenazadores y deseosos de poder, pero débiles al mismo tiempo. Los individuos autoritarios tienen normalmente una actitud negativa generalizada hacia todos los percibidos como diferentes, y tienen prejuicios hacia los exogrupos aun cuando no tengan ningún contacto previo con ellos.

La personalidad autoritaria implica no sólo una actitud negativa hacia otros grupos sino también una forma de pensamiento. Aunque existen pocas diferencias entre puntuaciones altas y bajas en inteligencia total, existen considerables diferencias en estilo cognitivo. Los individuos autoritarios tienden a pensar en términos de estereotipos rígidos y con simplificaciones dogmáticas, al mismo tiempo que evitan la información que provoque conflicto con sus preconcepciones. También tienden a ser más supersticiosos, tener menos curiosidad intelectual y leer menos. Aun cuando los autoritarios tienen una inteligencia media, tienden a ser relativamente rígidos en su pensamiento social y trabajan mejor con cosas que con gente. Aunque es difícil establecer relaciones causa-efecto en esta área, estos rasgos apuntan a un nivel educativo bajo. No es simplemente que la educación haga más liberal a una persona, sino que ciertos individuos están predispuestos hacia la obtención de una educación liberal.

La personalidad autoritaria es una agrupación de rasgos que tienden a ir juntos, pero varían de individuo a individuo. Puesto que los autoritarios subrayan la conducta convencional, tienden a ser más similares que los tipos no autoritarios, pero ambos grupos tienen subgrupos. El subtipo autoritario más importante es la persona que tiene prejuicios «convencionales». Estas personas adoptan las actitudes prejuiciosas de su grupo para adaptarse, pero no tienen una hostilidad profunda. Entre los no autoritarios, los investigadores encontraron un subtipo «rígido» que tiene una estructura de carácter similar a los autoritarios.

La investigación sobre la personalidad autoritaria provocó una gran cantidad de críticas. Una buena parte apareció en el volumen editado por Christie y Jahoda (1954), y los aspectos más válidos están resumidos en Deutsch y Krauss (1965). El problema más serio de la investigación original fue un defecto técnico en los cuestionarios, que provocaron lo que ahora se conoce como «aquiescencia». Los cuestionarios estaban construidos de tal forma que el acuerdo con cualquier cuestión conducía a una puntuación alta, y esto confunde lo que está siendo medido con la tendencia al acuerdo o desacuerdo. Bass (1955) creó posteriormente una escala F con los items invertidos y encontró sólo una correlación -.20 con la original (en lugar de -1.00). Puesto que los cuestionarios eran la base de selección de sujetos para entrevistas y tests posteriores, este simple problema técnico pone en cuestión el proyecto completo. No falsifica la teoría, simplemente la deja sin comprobar.

Una segunda crítica fue la de que los autores se centraron en el autoritarismo de derechas y no mencionaron el que se puede relacionar con política de izquierdas. Esta crítica estaba influida por la ideología política de la guerra fría de los años 50, que mantenía que los comunistas y no precisamente los fascistas constituían la amenaza real para la democracia (Samelson, 1986a). En cualquier caso, el miedo rojo de la era McCarthy animó la discusión y la investigación sobre el autoritarismo de izquierdas. Autores posteriores, como Wilkison (1972), han señalado sin embargo que mientras que los autoritarios pueden adoptar a veces una ideología de izquierdas, especialmente cuando es la doctrina oficial del estado, existe una estrecha afinidad entre ideologías de derechas y el carácter autoritario. El fascismo y las demás doctrinas del extremo de-

recho exigen respeto a la autoridad, un fuerte nacionalismo y una diferenciación rígida entre el endogrupo y el exogrupo. La actitud militarista radical posibilita que los individuos débiles muestren fortaleza apoyando una política nacional agresiva. La gran desventaja de las doctrinas socialistas y comunistas es el apoyo oficial a los débiles y los oprimidos.

Esto nos lleva a un punto final: *¿Qué hay de malo en ser autoritario?* En primer lugar, la personalidad autoritaria no debería confundirse con el respeto por la autoridad, como en las sociedades asiáticas, por ejemplo, donde las personas mayores son respetadas porque son vistas como las depositarias de sabiduría. El respeto por la autoridad en el individuo autoritario se basa en una relación amor-odio hacia la autoridad, que proviene de una ambivalencia inicial hacia los propios padres. Esta devoción «ciega» va acompañada con frecuencia de una idealización de los que tienen el poder y del desprecio correspondiente por los débiles y desamparados.

El autoritarismo tampoco se debe confundir con el conservadurismo político o económico, basado en una evaluación razonada de las virtudes de la empresa libre. El individuo autoritario tiende a ser conservador porque adopta sin crítica las normas convencionales de su sociedad. Son potencialmente fascistas a causa de la glorificación del poder y del desprecio por el débil. Este tipo de estructura del carácter ayuda a explicar no sólo el anti-semitismo sino también el prejuicio racial, la discriminación sexual, el etnocentrismo y la defensa de una política exterior agresiva. Estas actitudes pueden estar latentes cuando las condiciones económicas son estables, pero se ponen de manifiesto en los períodos de tensión económica.

Relaciones Raciales

El estudio del prejuicio racial, desde sus comienzos en los años 30, se centró principalmente en la persona con prejuicios más que en las víctimas de tales actitudes (Minton, 1986). Al citar el planteamiento de Gordon Allport (1954b) como un ejemplo, Smith (1978) comenta:

> Desde el punto de vista de la experiencia blanca, el prejuicio parecía más central que la discriminación y la injusticia sufrida por los judíos y por los negros... Es conveniente recordar también que Allport escribía en la época en que Gunnar Myrdal... llamaba «problema Negro» a lo que realmente era un problema blanco. (p. 197)

Sin embargo, existen notables excepciones a esta tendencia. Lewin (1948) escribió sobre los problemas psicológicos que se producen al pertenecer a un grupo minoritario. En un estudio clásico, Kenneth B. Clark y su esposa Mamie Phipps Clark (1947) estudiaron las actitudes raciales de los niños negros entre tres y siete años de edad. Encontraron que, cuando se les daba a elegir a los niños negros entre una muñeca negra y otra blanca, preferían esta última. Cuando se les preguntó cuál era más bonita, sistemáticamente seleccionaron la blanca. Cuando se les preguntó cuál se parecía a ellos, muchos (especialmente los del Norte) rompieron a llorar (K. Clark entrevistado en Evans, 1980). Estos resultados sugieren que los jóvenes negros tienen una imagen negativa de su identidad racial. Lo especialmente importante en el estudio de Clark fue que se ocupaba de las víctimas del prejuicio racial. El resultado del estudio, junto con otra investigación sobre los efectos psicológicos de la discriminación racial, jugó un papel importante en la decisión de la Corte Suprema de los Estados Unidos de 1954 para suprimir la segregación escolar (Klineberg, 1986).

Los intentos posteriores para repetir el estudio de Clark en los años 60 y principios de los 70 revelaron una inversión de los descubrimientos originales (Brand, Ruiz y Padilla, 1974). El cambio hacia la preferencia por la misma raza reflejaba la nueva y creciente sensación del orgullo negro. Sin embargo, no está del todo claro en el estudio original ni en los intentos de repetición que la raza fuese el estímulo crítico. Puede haber sido un asunto de familiaridad con las muñecas blancas y con los demás materiales

utilizados. De todas formas, como consecuencia del movimiento de los derechos civiles, los niños negros tuvieron al menos la oportunidad de relacionarse con símbolos de su propia raza.

El movimiento de derechos civiles y la inquietud racial de los 60 provocaron un creciente interés por los efectos del racismo y la opresión de los negros americanos (Clark, 1965; Jones, 1972; Pettigrew, 1964a). Junto con este nuevo enfoque de investigación había un reconocimiento manifiesto de las limitaciones de la teoría y de la investigación socio-psicológica en relación con los grupos minoritarios. Pettigrew (1964b), por ejemplo, dijo que era necesario desarrollar una teoría socio-psicológica que incluyese el contexto histórico y sociocultural específico de los negros americanos. Clark (1965) señaló que:

> los procedimientos normalizados de investigación sólo proporcionan una información limitada sobre las preocupaciones de los negros. [En referencia a su estudio del gueto negro, señaló:] Se hizo evidente... que aunque los métodos usuales de obtención de datos y de análisis contribuirían a la comprensión de la estadística demográfica de la comunidad, el uso de cuestionarios normalizados y de procedimientos de entrevista provocarían respuestas o evasiones verbales superficiales y estilizadas. Los... datos obtenidos por estos métodos tradicionales no recogen la profundidad ni las complejidades de las actitudes y de la ansiedad, las muchas formas de ironía y rabia que constituyen la realidad de la vida de las personas del Harlem. (p. xix)

Para llegar a comprender la realidad social del gueto, Clark desempeñó el papel de «observador informado», alguien que era parte de lo que estaba siendo observado y que experimenta los problemas de las personas que estudia.

En los años 70, había una gran cantidad de críticas por el sesgo blanco que dominaba la psicología social americana. Además, la contracultura y los distintos movimientos de protesta de las minorías de finales de los 60 y principios de los 70, exigieron que la psicología social (y las ciencias sociales en general) tuvieran en cuenta los problemas de los negros, los jóvenes, las mujeres, las lesbianas y los homosexuales. Reclamaban una psicología social que incluyese las perspectivas críticas de los grupos minoritarios y que culminaron con la crisis de confianza de la disciplina y sus posteriores intentos de reforma y reconstrucción (ver Capítulos 12 y 13).

NOTAS

1. Varios alumnos de Lewin tuvieron contacto con el conductismo de Hull (Patnoe, 1988). Festinger, como estudiante graduado en Iowa, trabajó con Kenneth Spence. Schachter, que fue alumno de Festinger, estuvo un año estudiando con Hull en Yale antes de incorporarse al MIT. Kelley trabajó con Carl Hovland en Yale, después de acabar su licenciatura.

2. Cuando estaba en Iowa, Festinger no compartió los nuevos intereses de su maestro por los problemas prácticos y por la dinámica de grupos (Patnoe, 1988); había elegido Iowa por la investigación de Lewin sobre el nivel de aspiraciones. En el MIT, Lewin tenía relativamente poco contacto con estudiantes. Festinger, por el contrario, trabajó de cerca con estudiantes y por tanto tuvo más influencia.

10. PSICOLOGÍA SOCIAL COGNITIVA

A finales de los años 50 y principios de los 60, la psicología americana sufrió lo que más adelante se ha conocido como la «revolución cognitiva» (p.e., Bruner, Goodnow y Austin, 1956; Miller, Galanter y Pribram, 1960; Neisser, 1967). Aunque muchos psicólogos conocidos, como por ejemplo Gordon Allport, Edward C. Tolman y Kurt Lewin, ya habían defendido una perspectiva cognitiva durante la época conductista, la psicología cognitiva se convirtió en el enfoque más útil y más aceptado de la psicología en general. Aunque hay distintas interpretaciones sobre la naturaleza específica de esta revolución, existe bastante acuerdo en que la psicología cambió su preocupación sobre la conducta manifiesta por una orientación que intentaba explicar la conducta en términos de procesos mentales, como por ejemplo la atención, la memoria, el razonamiento y el procesamiento de información (ver Baars, 1986; Gergen, 1989a; Kessel y Bevan, 1985).

La importante influencia gestáltica de Kurt Lewin, Fritz Heider, Solomon Asch y otros, hicieron que la psicología social de posguerra tuviera una fuerte orientación cognitiva. Sus estudiantes y los estudiantes de sus estudiantes continuaron una tradición donde la percepción, las creencias y los procesos mentales se veían en gran parte como los responsables de la conducta manifiesta. Robert Zajonc (1980), al realizar una revisión de esta época, se apoya en la definición de Gordon Allport (1954a) de la psicología social como la disciplina que intenta "*comprender y explicar cómo el pensamiento, los sentimientos y la conducta de los individuos se ven influidos por la presencia real, imaginada o implícita de otros seres humanos*" (p. 5) y señala que el énfasis de la psicología social sobre la comprensión de los pensamientos, sentimientos y conducta —por ese orden— está en los *pensamientos* al principio de la lista.

Zajonc (1980) señala que pocos experimentos de psicología social utilizan realmente a otras personas. El núcleo de la investigación se preocupa por los efectos de otros que están implicados o son imaginados (utilizando descripciones escritas, cintas grabadas y de video). En consecuencia, las cogniciones están presentes como variables independientes y como variables dependientes —«la cognición invade la psicología social» (p. 181). La orientación cognitiva llegó a penetrar tanto la psicología social después de la guerra que la frase «psicología social cognitiva» es algo redundante, de la misma forma que la frase «psicología social experimental» también es redundante. El estudio experimental de los procesos cognitivos es en gran medida lo que caracteriza el enfoque psicológico en el período de posguerra.

La existencia de un acuerdo bastante general sobre lo que debería estudiarse y sobre cómo debería enfocarse, pone de manifiesto el hecho de que la psicología social todavía era una disciplina relativamente pequeña a finales de los años 40 y estaba concentrada en un pequeño número de universidades (ver Capítulo 9). No resulta sorprendente, por tanto, que ciertos temas dominen la psicología social en el período de posguerra. La psicología de grupos continuó siendo durante cierto tiempo un área importante. El estudio sistemático de las actitudes realizado por Carl I. Hovland y sus compañeros provocó bastante investigación. Aparecieron las teorías de la consistencia y de la disonancia cognitiva a finales de los cincuenta y dominaron la psicología social durante los 60, abriendo así el camino a las teorías de la atribución en los años 70. Estas no fueron las únicas áreas de interés, pero en conjunto constituyeron un tercio de la investigación realizada entre 1959 y 1979 (Gross y Fleming, 1982).

Puesto que en el capítulo anterior analizamos ampliamente los procesos de grupo, este capítulo se concentrará en las actitudes, la consistencia cognitiva y las teorías del

aprendizaje social. Estas son tres de las grandes áreas de investigación en psicología social durante los años 50 y principios de los 60. Los procesos de atribución se expondrán en el Capítulo 12, junto con otros desarrollos recientes en la cognición social. Por supuesto que esto no es una revisión exhaustiva de la psicología social cognitiva. Como insinuamos anteriormente, tal revisión debería abarcar prácticamente toda la investigación realizada después de la guerra. Se debería tener en cuenta, sin embargo, que las otras áreas populares, como por ejemplo la formación de impresiones y la atracción interpersonal, también tienen un fuerte acento cognitivo y hasta las conductas sociales concretas, como la conformidad, el altruismo y la agresión, se explican normalmente en términos cognitivos. El presente enfoque se limita a las actitudes, la consistencia cognitiva y las teorías del aprendizaje social, porque representan tres áreas importantes de trabajo, cada una con sus propias teorías y sus estrategias de investigación.

INVESTIGACIÓN DE ACTITUDES

La investigación de actitudes realizada antes de la II Guerra Mundial se interesaba principalmente por la medida de las actitudes y por el descubrimiento de las técnicas usadas para manipular la opinión pública, de forma que las personas fuesen menos susceptibles a los efectos de los anuncios y de la propaganda (p.e., Doob, 1935). Durante la guerra cambiaron los intereses, cuando los investigadores comenzaron a estudiar sistemáticamente los efectos de los distintos tipos de comunicación y de los aspectos particulares del mensaje sobre el desarrollo de las actitudes y el cambio de actitudes. El interés principal cambió de la «inmunización» de la gente contra los efectos engañosos de la publicidad y la propaganda por el estudio experimental de la persuasión, con el propósito de maximizar los efectos de la comunicación persuasiva, levantar la moral y mantener la unidad nacional.

La figura central de esta transición fue Carl I. Hovland (1912-1961). Hovland era un licenciado del Instituto de Relaciones Humanas de Yale —un departamento interdisciplinario en el que estaban Clark Hull, John Dollard, Leonard Doob, Neil Miller y muchos otros. Recibió su doctorado en 1936 y llegó a ser director del Programa de Cambio de Actitudes y Comunicación de Yale a los 24 años. Fue psicólogo jefe y director de los estudios experimentales en el Departamento de Guerra durante la guerra y fue Director del Departamento de Psicología de Yale en 1941. El trabajo de Hovland puede entenderse como una continuación del tipo de investigación que desarrolló Doob antes de la guerra, y de hecho Doob fue miembro del programa de investigación de Hovland después de la guerra y, de manera informal, fue editor del primer volumen que resumía los descubrimientos (Hovland, Janis y Kelley, 1953).

Sin embargo, el enfoque de Hovland era diferente en un aspecto importante. Estaba muy comprometido con los experimentos controlados de laboratorio. Se había utilizado antes la experimentación en la investigación de comunicación, pero con cierta suavidad para determinar si las fuentes de la comunicación masiva tenían *algún* efecto sobre el cambio de actitudes (p.e., Peterson y Thurstone, 1933) o para comparar las comunicaciones que se diferenciaban en multitud de dimensiones. El grupo de Hovland manipulaba una variable cada vez. Hovland coordinaba las actividades de aproximadamente 30 investigadores distintos, organizaba sus descubrimientos dentro de una perspectiva sacada en cierta medida de la teoría del aprendizaje de Hull, y establecía el marco adecuado para la investigación posterior sobre actitudes.

Hovland dividió el campo de la persuasión en tres componentes principales —la fuente de comunicación, la comunicación y la audiencia[1]. La eficacia de un comunicador depende de la *credibilidad*, que está compuesta tanto por la seriedad como por la destreza. Una fuente eficaz debe ser experta y tener credibilidad. Estos dos componentes van juntos con frecuencia, pero no siempre es así. Una persona fiable pero que no está informada puede estar muy sensibilizada a un tema determinado, pero puede carecer del conocimiento o educación suficiente para comprender el tema o, al contrario, un

individuo con conocimiento puede ser poco fiable porque puede tener intereses personales. Hovland y sus colegas estudiaron ambos componentes presentando mensajes idénticos a diferentes sujetos y atribuyéndoles diferentes fuentes. Por ejemplo, se atribuyó un escrito que discutía la viabilidad de los submarinos atómicos al distinguido físico Robert Oppenheimer o al periódico ruso *Pravda* (Hovland y Weiss, 1951). Las comunicaciones atribuidas a fuentes altamente creíbles se veían menos sesgadas y más justificadas en sus conclusiones y producían más cambio de actitudes inmediatamente después de la exposición.

Un aspecto sorprendente del trabajo de Hovland fue el descubrimiento de que los efectos de la credibilidad no eran duraderos. Hovland volvió a estudiar de nuevo a los sujetos varias semanas después de la comunicación y descubrió que la diferencia inicial había desaparecido (Hovland y Weiss, 1951; Kelman y Hovland, 1953). Esto se debía tanto a una disminución en el cambio de actitud entre los que habían estado expuestos a la fuente altamente creíble, como al incremento entre los expuestos a la fuente menos creíble. Hovland llamó a esto el «efecto de sueño» y lo explicó distinguiendo entre el aprendizaje y la aceptación de un mensaje. La credibilidad no parece afectar a la comprensión, pero afecta a la aceptación. Con el tiempo, la información se retiene pero la fuente se olvida. El que las personas recuerden la fuente original puede ayudar a reinstalar las diferencias basadas en la credibilidad (Kelman y Hovland, 1953). Se ha criticado el efecto de sueño (p.e., Gillig y Greenwald, 1974), puesto que sugiere que todos tenemos una gran cantidad de información que proviene de distintas fuentes, a las que se les concede igual credibilidad porque las fuentes son olvidadas.

Hovland y sus colegas también descubrieron que la cantidad de cambio de actitud depende del mensaje. El recurso al miedo intenso fue menos efectivo que los mensajes con un miedo menos fuerte (Janis y Feshbach, 1953). Los mensajes emocionales también pueden crear tensión o proporcionar alivio, facilitando recomendaciones tranquilizadoras —como prevenir el deterioro dental cepillándose los dientes o visitando regularmente al dentista. El recurso a un miedo intenso puede llevar a reacciones defensivas, como por ejemplo ignorar o minimizar la amenaza, despreciar al comunicador o producir contra-argumentación. Hovland y Mandell (1952) también descubrieron que los mensajes eran más efectivos cuando el comunicador sacaba conclusiones explícitas en lugar de dejar la conclusión a la audiencia.

Hovland, Lumsdaine y Sheffield (1949) estudiaron la eficacia relativa de las comunicaciones unilaterales o de una sola perspectiva frente a bilaterales o de dos perspectivas al menos. El Departamento de Guerra deseaba encontrar la forma más eficaz para convencer a los soldados americanos de que la guerra del Pacífico podía continuar por algún tiempo, aun cuando la guerra en Europa estuviese llegando a su fin. Se descubrió que una comunicación unilateral era más eficaz cuando la audiencia o bien estaba poco informada o estaba ya comprometida con el planteamiento del orador, mientras que los argumentos bilaterales eran más eficaces para las audiencias con conocimiento y para las que inicialmente se oponían a la postura del comunicador. Sin embargo, había una perspectiva donde las comunicaciones bilaterales siempre funcionaban mejor. Las comunicaciones bilaterales hacen a las personas más resistentes en el futuro a la contra-persuasión. Esto se conoce como el "*efecto de inoculación*". Fue introducido por Hovland, Lumsdaine y Sheffield (1949), pero lo desarrolló plenamente William McGuire (1964).

La investigación sobre las comunicaciones unilaterales o bilaterales muestra que el cambio de actitudes depende también de las audiencias. Personas distintas que escuchan al mismo orador pueden tener reacciones diferentes —algunas se convencerán, pero otras no. Parece existir un factor general de sensibilidad a la persuasión, que no se basa en la inteligencia, sino que posiblemente está relacionado con factores como defensa neurótica y autoestima (Janis, 1954; McGuire, 1968). La inteligencia incrementa la comprensión, pero también incrementa la capacidad de una persona para generar contraargumentos y puede por tanto reducir la aceptación. Las actitudes son más difíciles de cambiar cuando son compartidas por miembros de un grupo de refe-

rencia. La conformidad a una actitud dentro de un grupo se basa en lo que valora la persona el hecho de ser miembro y en su status relativo (Kelley y Volkart, 1952). Los individuos con alto status tienen más margen para la desviación y pueden, por tanto, servir como personas estratégicas para la introducción de nuevas ideas. Tienen lo que Hollander (1958) denominó «crédito ideosincrásico» —es decir, el derecho a ser diferentes.

Casi al final de su vida, Hovland contribuyó al desarrollo de una nueva teoría del cambio de actitudes basada en el juicio social (Sherif y Hovland, 1961). La teoría del juicio social supone que las propias actitudes hacia un tema particular sirven como un poderoso anclaje, alrededor del cual se evalúan otras actitudes. Las que son similares a las propias caen dentro de un margen de aceptación, que forma un rango de creencias aceptables hacia un tema particular fácilmente asimilable. Las actitudes que son muy distintas forman una zona de rechazo. Reciben oposición y se perciben como si fueran más distintas de lo que realmente son. Entre las dos existe una zona de no compromiso, donde las actitudes no son ni aceptables ni rechazables. La cantidad de cambio de actitud muestra una relación de U invertida con la discrepancia. El cambio de actitudes aumenta con la discrepancia dentro de la zona de aceptación, pero disminuye con la discrepancia dentro de la zona de rechazo. Estas zonas varían con la importancia del tema. Los temas que son muy comprometidos tienen una zona pequeña de aceptación, grandes zonas de rechazo y prácticamente ninguna zona de no compromiso —es decir, toleran solo posiciones que son muy semejantes a las suyas y son por tanto muy resistentes al cambio de actitud.

La investigación de actitudes realiza un círculo completo en el período de posguerra. El interés inicial de Doob y los demás en el análisis de la propaganda para inmunizar a las personas contra ella, proporcionó una búsqueda desapasionada de los principios subyacentes. La investigación de Hovland estaba inspirada principalmente en los problemas prácticos de la persuasión y la moral durante la guerra, pero proporcionó a las empresas publicitarias y de relaciones públicas un creciente arsenal de técnicas que podían utilizar los intereses de grupo para cambiar la opinión pública. El propósito era comprender la dinámica de la persuasión y en última instancia el «papel de los procesos mentales superiores, al asimilar las numerosas y con frecuencia contradictorias influencias a las que se enfrenta el individuo en la vida cotidiana» (Hovland, Janis y Kelley, 1953, p. 2). Sin embargo, el descubrimiento de estos procesos hace posible la persuasión masiva dirigida por principios científicos y explica parte de la desilusión de los psicólogos sociales de los 60 y la decadencia relativa de la investigación durante los 70. La publicidad fue utilizada para vender cualquier cosa, desde palomitas de maíz hasta candidatos políticos y, en última instancia, para crear un estilo de vida que subraya el consumismo y el derroche.

En compensación de esta tendencia, surgió el descubrimiento de que el cambio de actitud no ocurre muy frecuentemente en la vida real. Dos años antes de su muerte, Hovland (1959) se vio obligado a enfrentarse a contradicciones en su propia investigación, que provocaba diferencias relativamente grandes mediante sutiles manipulaciones, y un cambio bastante pequeño que aparecía en los estudios de campo. La mayor parte de la investigación de campo estudiaba la publicidad y el cambio en las preferencias políticas durante las elecciones, donde era raro encontrar cambios de más de un 5%, normalmente entre los indecisos. Tal cambio podría decidir una elección o producir millones de dólares para un producto comercial y, por tanto, justificar la inversión, pero el bajo porcentaje muestra lo persistentes que pueden ser las actitudes.

Hovland (1959) atribuyó la diferencia entre los estudios de campo y de laboratorio a dos factores principales —exposición selectiva y fuerza de la actitud. En condiciones de laboratorio, los sujetos están expuestos a nueva información, aun cuando estén inicialmente en desacuerdo con ella. Constituyen una audiencia cautiva y no es muy representativa. En la vida real, las personas normalmente se exponen sólo a la información con la que ya están de acuerdo. Los estudios experimentales utilizan también actitudes triviales, donde hay poca implicación emocional. Existe un problema ético

asociado con la manipulación experimental de creencias profundas, además del problema más práctico de conseguir diferencias perceptibles. Los estudios de opinión, por otro lado, se enfrentan con frecuencia a temas más importantes, como las preferencias políticas incorporadas en un sistema de creencias y que son ampliamente compartidas por otros miembros del grupo. Estas creencias son resistentes al cambio y cuando cambian pueden no durar, porque los individuos regresan a los grupos que les ayudaron a establecerse al principio. Irving Janis (1963), que sucedió a Hovland después de su muerte, planteó algo similar cuando estableció que «el efecto neto de las comunicaciones masivas tiende a ser muy limitado, que con frecuencia sólo consiste en reforzar creencias y actitudes ya existentes» (p. 55).

El problema es que el cambio de actitudes puede seguir principios diferentes en función de si un tema es importante o trivial. Hovland y Mandell (1952), por ejemplo, descubrieron que un comunicador poco fiable se veía más sesgado, pero producía la misma cantidad de cambio de actitud que uno fiable cuando el tema no era importante. Lana (1961) observó que la familiaridad con un tema que produce un efecto de primacía es más eficaz cuando el argumento inicial es un debate pro-y-contra, mientras que ocurre un efecto de recencia (novedad) que favorece al segundo argumento cuando el material no es familiar. El cambio de actitudes triviales es más semejante al desarrollo de actitudes puesto que la posición inicial es neutral, mientras que cambiar las actitudes importantes requiere que uno acepte que la posición del orador es más razonable que la propia, aun cuando ésta se base en la experiencia. El fracaso en reconocer que las actitudes individuales reflejan valores sociales más amplios también creó una tendencia a tratar el racismo, sexismo y anti-semitismo como problemas «personales», que pueden eliminarse corrigiendo los errores y proporcionando a las personas más información.

La investigación de las actitudes ha evolucionado mucho desde la muerte de Hovland en 1961. Algunos temas que no se habían investigado anteriormente han recibido mucha atención. Sin embargo, la mayoría de estos estudios utilizan técnicas diseñadas por Hovland y sus colegas y se centran en temas surgidos en el programa de investigación de Yale. Los avances en la investigación de actitudes se producen no a causa de nuevos métodos, sino porque las actitudes están ahora conceptualizadas dentro de un nuevo marco teórico que incluye la consistencia cognitiva, las atribuciones y el discurso.

CONSISTENCIA COGNITIVA Y TEORÍA DE LA DISONANCIA

Cuando apareció el tercer volumen de los Estudios de Yale sobre Actitud y Comunicación en 1960, había cambiado claramente la perspectiva de la investigación, tal como el título sugería: *Attitude organization and change: An analysis of consistency among attitude components* (Rosenberg, Hovland, McGuire, Abelson y Brehm, 1960). El modelo de Rosenberg y Abelson de equilibrio cognitivo, presentado en el anterior trabajo, fue justo una de las muchas teorías de consistencia desarrolladas más o menos independientemente a mediados de los años 50. Como señalaron Kielser, Collins y Miller (1969), el crédito de la idea original se le concede normalmente a Fritz Heider (1946, 1958).

La idea de la consistencia cognitiva parece haber sido una simple aplicación de la perspectiva de la Gestalt al campo del desarrollo y cambio de actitudes. Una vez que las actitudes surgieron como una importante área de interés y se divulgó la teoría de la Gestalt, fue casi inevitable que las actitudes fuesen vistas como un sistema de creencias organizadas con una tendencia básica hacia la consistencia cognitiva. Esta perspectiva supone que las opiniones y las creencias son adquiridas no gradualmente sino dentro de una estructura ya existente. Como Krech y Crutchfield (1948) señalan, «El hombre es un animal organizativo... Tan pronto como experimentamos *cualquier* hecho, será percibido como algo organizado en alguna totalidad significativa. Esta es una característica universal del proceso cognitivo y no una debilidad del individuo impaciente o con pre-

juicios» (p. 86). Aunque no es una debilidad, la tendencia a organizar puede tener consecuencias negativas a causa, como ellos señalan, de que «un corolario es el de que la *percepción es funcionalmente selectiva*. Nadie percibe nada que exista "fuera" de lo que debe ser percibido» (p. 87). Las creencias consistentes están activamente integradas en el sistema de creencias de una persona, pero la información inconsistente con frecuencia se distorsiona o se ignora. Un optimista ve a través de cristales de color rosa, mientras que un paranoico percibe en términos de persecución personal. Esta es una razón por la que las actitudes son resistentes al cambio.

Teoría del Equilibrio de Heider

Se puede ver con mayor claridad la influencia de la Gestalt en la teoría del equilibrio de Heider (1896-1988). Fritz Heider fue un psicólogo nacido en Viena que incorporó la fenomenología, la psicología de la Gestalt y la teoría del campo dentro de una «psicología ingenua» de la interacción humana. Hizo el doctorado con Alexius von Meinong en la Universidad de Graz. Meinong era un alumno de Brentano, otro de cuyos estudiantes, Edmund Husserl, fundó la fenomenología. Los tres estaban relacionados con la Universidad de Graz, y las raíces fenomenológicas de la psicología contemporánea surge de ellos (Sahakian, 1982). Heider fue al Instituto Psicológico de Berlín a principios de los años 20, donde asistió a cursos de Wolfgang Köhler y Max Wertheimer, dos de los fundadores de la psicología de la Gestalt, y participó en seminarios de Kurt Lewin.

En 1930, Heider coincidió con Kurt Koffka, el tercer fundador de la psicología de la Gestalt, en el Smith College. El y su esposa, Grace, vivieron en el piso de abajo de la casa de los Koffka y los cuatro se hicieron muy amigos. La esposa de Lewin y su hija vivieron con los Heider en 1933, cuando Lewin regresó a Alemania, y Fritz y Grace Heider tradujeron el libro de Lewin *Principios de Psicología Topológica* (1936)[2]. A Heider le parecía que la topología de Lewin era de uso limitado para tratar con las relaciones interpersonales, pero estaba siempre en el fondo de su pensamiento (Heider, 1983).

La *teoría del equilibrio* de Heider describe las relaciones entre dos o más entidades. Las relaciones son de dos tipos —relaciones de sentimientos, basadas en actitudes favorables o desfavorables, y relaciones de unidad, basadas en la asociación. Las relaciones de unidad de Heider son una extensión directa de los principios de la Gestalt e incluyen cosas tales como semejanza, proximidad, destino común, buena continuación y tendencia. Entre los seres humanos incluyen factores adicionales como el parentesco, la familiaridad, la pertenencia y la semejanza. Las cosas que se *perciben* como estando juntas forman unidades de relación. Las relaciones de sentimiento se basan en la forma en que una persona siente a otras personas u objetos. No se tienen en cuenta las distinciones más finas, como gustar, amor, respeto o admiración. Una relación compuesta de dos entidades está equilibrada cuando ambas relaciones son o bien positivas o bien negativas. Por ejemplo, un hombre casado con la mujer que ama, compra el coche que siempre admiró o detesta a la persona que le odia. Desde este simple principio, Heider es capaz de deducir evidencias psicológicas como el hecho de que nos gustan aquellos con los que estamos familiarizados y con los que tenemos contacto frecuente y con aquellos que comparten nuestras actitudes y valores.

La mayoría de las descripciones de Heider implican dos personas, P y O, y un objeto, X. Las tríadas están equilibradas cuando las tres relaciones son positivas o cuando una es positiva y dos son negativas. Los ejemplos incluyen dos amigos que les gusta o les disgusta el mismo partido político, les disgusta el partido político que le gusta a los enemigos, o les gusta el partido que le disgusta al enemigo de uno. Esto se muestra mediante las representaciones a, b, c y d de la Figura 10.1. Los desequilibrios se producen cuando existe una relación negativa —cuando, por ejemplo, dos amigos están en desacuerdo o cuando a los enemigos les gusta la misma cosa (ver representaciones de e hasta g). Los casos donde las tres relaciones son negativas parecen ambiguos. Si se consideran las relaciones de unidad y sentimentales, son posibles 64 relaciones. Si se ignora esta distinción, existen ocho posibles combinaciones. Es importante observar

que la teoría de Heider es una teoría *fenomenológica*. Todas las relaciones son vistas desde la perspectiva de P. Las relaciones entre O y X es como P las percibe o las imagina. Esto es importante porque la mayoría de las demás teorías abandonan la perspectiva fenomenológica y tratan las relaciones en términos más generales.

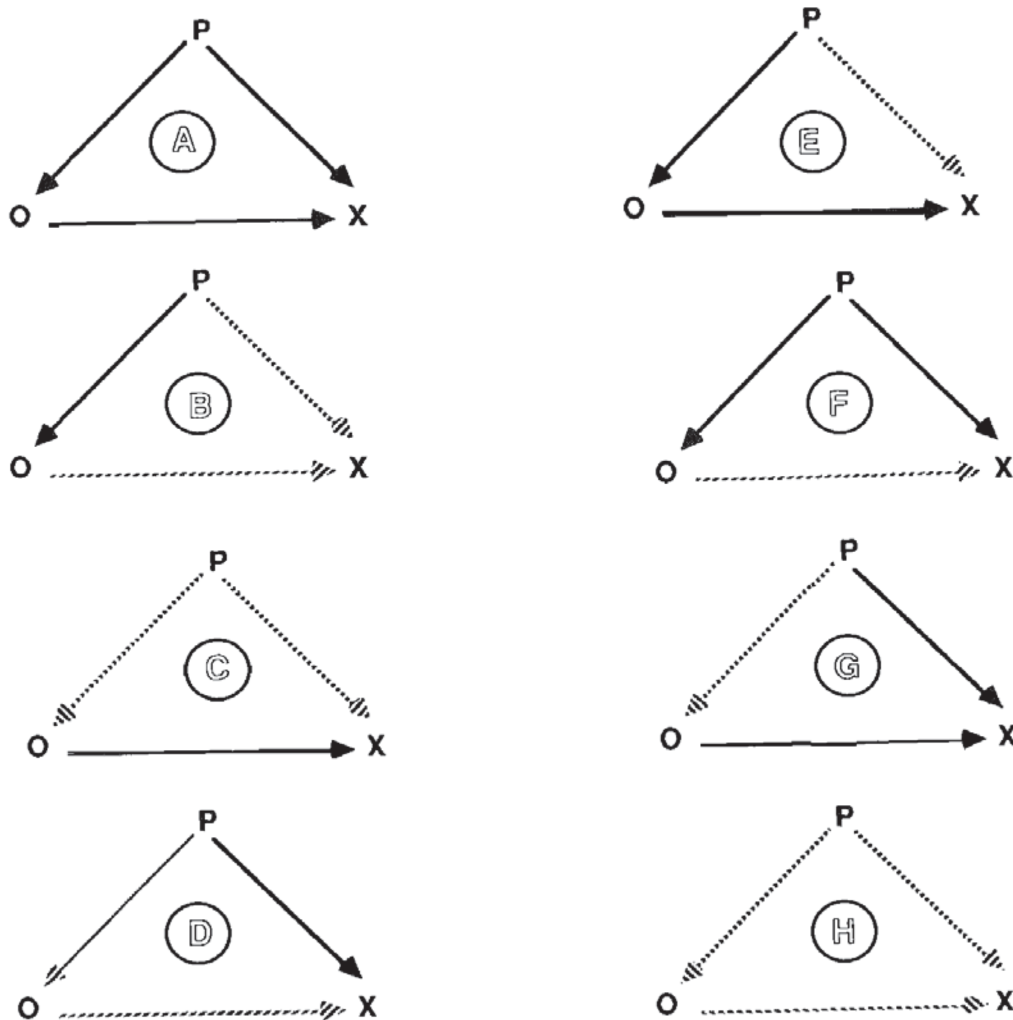


Fig. 10.1. Esquema de estados equilibrados y desequilibrados en la teoría de Heider (1958). Las líneas continuas representan relaciones positivas, las líneas punteadas representan relaciones negativas. Las flechas indican la dirección de la relación. Las condiciones A—D están equilibradas, de E hasta G están desequilibradas, y H es ambigua. No se hace ninguna distinción entre relaciones de unidad y de sentimiento.

Para Heider, las condiciones equilibradas producen un estado armonioso donde las entidades se ajustan sin tensiones. Las estructuras desequilibradas son desagradables y en general evolucionan hacia otras más equilibradas, pero los principios dinámicos que conducen al cambió no son de una fuerza arrolladora. Se parecen más a las preferencias y son similares a los principios de la Gestalt en la percepción, como la buena forma y la clausura. Existe una tendencia general a preferir arreglos ordenados y consistentes a otros menos ordenados. Si una estructura está equilibrada, tenderá a permanecer equilibrada. Si está desequilibrada, se producirán presiones psicológicas para modificar algún aspecto de la relación, de forma que alcance el equilibrio.

Aunque las personas generalmente prefieren el equilibrio al desequilibrio, Heider (1958) también era consciente de que con frecuencia se busca el desequilibrio.

> También puede existir una tendencia a dejar el confortable equilibrio, para buscar lo nuevo y la aventura. La tensión producida por situaciones desequilibradas tiene con frecuencia un efecto placentero sobre nuestro pensamiento y sobre los sentimientos estéticos. Las situaciones equilibradas pueden producir un evidente aburrimiento y una superficialidad manifiesta. Las situaciones desequilibradas nos impulsan a pensar más allá; tienen el carácter de problemas interesantes, problemas que nos hacen suponer la profundidad de la comprensión. (p. 180)

Las novelas y las historias cortas como las de Dostoievski, que destacan las situaciones desequilibradas, se perciben con un profundo significado psicológico y lo mismo ocurre con los aforismos, como por ejemplo los de Oscar Wilde «Cada hombre mata las cosas que ama». Pero el atractivo de tales inconsistencias aparentes no se debe en general al desequilibrio *per se*. Se debe al hecho de que nos fuerzan a repensar viejas relaciones y a obtener un estado superior de equilibrio.

Jordon (1953) comprobó la teoría de Heider evaluando 208 sujetos en tríadas de 64 situaciones hipotéticas —es decir, todas las posibles combinaciones de relaciones de unidad y de sentimiento. Encontró una tendencia general y estadísticamente significativa por la que se prefieren las relaciones equilibradas, pero también observó que las relaciones positivas bien hacia la persona P o hacia el objeto X también se clasificaban como más placenteras. Una tendencia no detectada por Jordon fue el efecto de acuerdo, en donde ambas personas evaluaban a X de la misma forma. El efecto de atracción se basa en una sola relación (P le gusta O ó X); el efecto de acuerdo requiere dos (P—X y O—X); mientras que el equilibrio depende de considerar las tres relaciones de la persona al mismo tiempo. Las tres se han encontrado repetidamente en la literatura (ver Petty y Cacioppo, 1981). Aunque se prefieren las relaciones equilibradas, resulta con frecuencia difícil valorar los efectos separados de equilibrio, atracción y acuerdo. Price, Harburg y Newcomb (1966) encontraron que las clasificaciones de placentero se deducen del modelo de equilibrio sólo cuando la relación entre P y O es positiva. Tendemos a preferir las relaciones equilibradas con nuestros amigos, pero somos relativamente indiferentes a lo que piensan nuestros enemigos.

El análisis de los *actos de comunicación* de Theodore Newcomb (1953) se deriva de la teoría de Heider. Al igual que la de Heider, se trata con dos personas (A y B) y con sus actitudes hacia un objeto X. Predice que el incremento en la intensidad de la actitud o la atracción entre personas aumenta la tensión hacia la simetría, la probabilidad de la simetría y la probabilidad de que A y B se comuniquen para alcanzar un acuerdo. Es la predicción sobre la comunicación la que la convierte en un modelo único. También pronostica que las personas se asociarán y llegaran a ser amigas de las personas que mantienen actitudes similares, y que los amigos tenderán a estar de acuerdo. La frecuencia de la comunicación sobre el tema, cuando dos amigos discrepan, varía con el grado de atracción y la importancia del tema.

Charles Osgood y Percy Tannenbaum (1955) desarrollaron un modelo de comunicación más complicado, basado en su trabajo con el diferencial semántico (Osgood, Suci y Tannenbaum, 1957). El diferencial semántico mide el significado connotativo de objetos en términos de tres dimensiones —evaluación, potencia y actividad. Su *teoría de la congruencia* se centra en la dimensión evaluativa y mide el cambio de actitud de un comunicador y de un tema. La característica única de su teoría es que predice el cambio de actitud *tanto* hacia la fuente como hacia el tema de acuerdo con una precisa fórmula matemática.

Consistencia Intra-Actitudinal

La teoría de Milton J. Rosenberg y Robert P. Abelson (1960; Abelson y Rosenberg, 1958) del *equilibrio cognitivo*, aunque no se deriva de Heider, muestra muchas semejanzas con su teoría. Abelson fue un estudiante del MIT durante la permanencia de Lewin, y Rosenberg encontró la misma perspectiva en la Universidad de Michigan. Su teoría se interesa principalmente en las actitudes o lo que Rosenberg (1968) llama «equilibrio intra-actitudinal». Una actitud se define como una constelación relativamente estable de respuestas afectivas y cognitivas hacia un objeto. Sin embargo, su modelo se centra en un par de elementos a la vez. Estos forman una unidad cognitiva o «banda». Una actitud está compuesta normalmente por muchas bandas diferentes superpuestas, cada una compartiendo un concepto en común. La actitud de la persona hacia las «libertades civiles» o hacia la «democracia», por ejemplo, está compuesta no de una sino de muchas creencias diferentes.

La relación entre elementos puede ser positiva, negativa o neutral. No se hace ninguna distinción entre relaciones de unidad y de sentimiento. Como Roger Brown (1965) señala, Rosenberg y Abelson consiguen simplicidad suponiendo que el primer principio de Heider, que establece que una relación de unidad positiva induce una relación de sentimiento positiva, ya ha sido resuelto y que las relaciones de unidad y de sentimiento funcionan de forma tan similar que son indistinguibles. El equilibrio se produce cuando dos objetos evaluados positivamente se relacionan positivamente (+p+), dos objetos negativamente evaluados se relacionan positivamente (-p-), o un objeto positivo y otro negativo se relacionan negativamente o se separan (+n-). El desequilibrio ocurre cuando una relación negativa se produce entre dos elementos positivos (+n+) o dos elementos negativos (-n-), o cuando una relación positiva existe entre un elemento positivo y uno negativo (+p-).

Un segundo matiz introducido por Rosenberg y Abelson (1960) es el supuesto de que el equilibrio es restaurado, a igualdad de otras circunstancias, en la forma más fácil posible. Esto permite especificar predicciones sobre cómo se alcanzará el equilibrio, y existe n resultados experimentales que apoyan esta hipótesis. La presencia de inconsistencia no conduce automáticamente al equilibrio. La tolerancia a la inconsistencia varía de persona a persona, pero cada individuo tiene un punto más allá del cual las inconsistencias no se toleran. La mayor parte de las personas tienen algunas actitudes inconsistentes, bien porque no se dan cuenta o porque no pueden resolverlas.

El equilibrio puede alcanzarse bien mediante una nueva valoración de uno de los dos objetos o por el cambio de la relación. También es posible diferenciar en un objeto buenos y malos componentes, de forma que un aspecto se equilibre, o bien reforzar un objeto buscando nueva información. La represión y la atención selectiva entran en juego cuando, por ejemplo, se selecciona una sub-parte como más importante que lo que se creía previamente, mientras que otra se manifiesta como menos esencial. Si todo lo demás fracasa, una persona puede *detener el pensamiento* («stop thinking») sobre el problema y prestar atención a cualquier otra cosa. El desequilibrio crea tensión sólo cuando se reconoce, de forma que el no pensamiento es una estrategia efectiva. Cuando las fuerzas hacia el equilibrio son importantes pero las que se oponen son más fuertes, las personas con frecuencia vacilan entre el pensamiento y el no pensamiento. Decimos que no pueden dejar de pensar en el problema. Las inconsistencias motivan a las personas para alcanzar consistencias o a colocar las inconsistencias «irreconciliables» fuera de la conciencia. Muchos de los procesos utilizados para conseguir equilibrio, descritos por Rosenberg y Abelson (1960), se parecen mucho a los mecanismos de defensa de Freud.

Puesto que una actitud implica tanto creencias como una evaluación del objeto, Rosenberg (1960) sugiere que las actitudes pueden ser cambiadas bien racionalmente modificando las creencias o bien irracionalmente alterando la evaluación. Rosenberg consiguió invertir la evaluación de algunas personas sobre ciertos temas, como por ejemplo la integración racial y la ayuda exterior, a través de la sugestión hipnótica, y descubrió un cambio correspondiente en las creencias. También descubrió que los

sujetos invierten normalmente sus creencias originales cuando desaparece la amnesia hipnótica. Aunque el desequilibrio crea tensión, no es la única fuerza que actúa. Una persona tiende a lograr equilibrio intentando maximizar las ganancias y minimizar las pérdidas. Este factor hedonista produce una segunda fuerza que a veces trabaja a favor y otras en contra de la fuerza hacia el equilibrio.

Disonancia Cognitiva

En términos de investigación real, la teoría de la consistencia más influyente con mucho ha sido la teoría de Leon Festinger (1957) sobre la disonancia cognitiva. Festinger fue alumno de Lewin en la Universidad de Iowa y uno de los miembros fundadores del Centro de Investigación de Dinámica de Grupos de Lewin en el MIT. Sus alumnos Elliot Aronson y Jack Brehm dedicaron una parte importante de sus carreras a investigar sobre disonancia cognitiva. La teoría de la disonancia comparte el supuesto de que las personas prefieren la consistencia a la inconsistencia, pero su atractivo se basa principalmente en su capacidad para producir predicciones contra-intuitivas, que reflejan la medida en que las personas resolverán las inconsistencias. Mientras que la teoría de Heider se deriva de una psicología ingenua basada en el sentido común, la disonancia cognitiva planteó un desafío directo a las nociones tradicionales de refuerzo y describió a las personas no tanto como racionales sino como racionalizadoras —al pensar y actuar de forma que a menudo no parece plausible. La teoría de la disonancia también cautivó la imaginación de los investigadores a causa del ingenio de los experimentos que se utilizaban para comprobarla. Sin embargo, esta ingeniosidad provoca una combinación extraña. Abre nuevos caminos y métodos de investigación, pero también produce críticas y reproduce las dificultades de los experimentos individuales.

El supuesto básico de la disonancia cognitiva es bastante simple: la existencia de disonancia cognitiva crea tensión psicológica, que motiva a la persona a reducir la disonancia y conseguir el equilibrio. La disonancia cognitiva ocurre cuando dos elementos cognitivos o items de información implican una contradicción *psicológica*. Esto lo enuncia formalmente Festinger (1957) como «*dos elementos están en relación de disonancia sí, considerándolos por separado, el contrario de un elemento se sigue del otro ... x e y son disonantes si no-x se sigue de y* (p. 13)», pero como Brown ha señalado, este criterio estricto raramente se encuentra en la investigación real. En cambio, las dos proposiciones normalmente violan alguna expectativa psicológica del tipo relacionado con las conjunciones contrapuestas, como *pero, no obstante, aunque* y parecidas. Ejemplos son:

1. Fumo cigarrillos *aunque* fumar cigarrillos produce cáncer.
2. Selecciono el producto A *aun cuando* el producto B tiene muy buenas características.
3. El experimento era tonto *pero* era interesante.
4. Sufrí una iniciación desagradable al unirme a una discusión de grupo; *no obstante* la discusión de grupo era aburrida.

Estas no son contradicciones *lógicas* (donde no-x se sigue de y), pero violan nuestras expectativas sobre lo que debe ir junto. Dentro de cada una hay una tercera premisa no expresada que completa el silogismo. En lo anterior, la premisa omitida incluiría cosas como (1) no deseo tener cáncer; (2) siempre intento elegir el mejor producto que puedo; (3) digo lo que creo; y (4) si soporto algo desagradable siempre resulta bien. Estas incluyen supuestos ocultos sobre el autoconcepto o sobre la justicia del mundo en general, y se ha descubierto que las personas con baja autoestima, por ejemplo, *no* se comportan igual que las personas con alta autoestima cuando se colocan en situaciones que producen disonancia[3]. La investigación de disonancia evita normalmente este

problema, seleccionado situaciones que producen disonancia cognitiva en casi todo el mundo.

El tamaño de la disonancia cognitiva depende de la importancia del tema y del número de relaciones disonantes. Lo último se produce porque, aunque la teoría de la disonancia se centra en dos elementos a la vez, cada elemento implica normalmente un conjunto de creencias relacionadas. El deseo de fumar, por ejemplo, puede tener componentes relacionados con la autoimagen (p.e., fumar es masculino), con un sentimiento psicológico y con una adicción física. Seleccionar un producto en lugar de otro significa normalmente sopesar los pros y los contras de cada uno, y por eso los productos diferentes producen más disonancia que los parecidos —existen pocos elementos superpuestos. Seleccionar uno de los dos coches, por ejemplo, produce menos disonancia que elegir entre un coche y unas vacaciones en Europa.

Se puede reducir la disonancia cognitiva cambiando los elementos, añadiendo nuevos o reduciendo la importancia de las relaciones. Cambiar elementos reduce la contradicción, mientras que añadir nuevos elementos buscando información adicional proporciona un peso añadido a uno o a otro. La teoría de la disonancia predice que cuando existe disonancia no sólo la persona se esforzará en reducirla, sino que intentará evitar activamente información y situaciones que la incrementen. Sin embargo, la investigación sobre exposición selectiva produce resultados equívocos. Aunque las personas buscan información que apoye su decisión, no necesariamente evitan información que se oponga. Ehrlich, Guttman, Schoenbach y Mills (1957), por ejemplo, encontraron que las personas leían más anuncios destacando el coche seleccionado que los que la rechazaban, pero también leían más sobre los coches rechazados que sobre los no considerados. El problema con muchos de los estudios sobre exposición selectiva a la información es que confunden información disonante con información útil (Kiesler, Collins y Miller, 1969).

La investigación de disonancia tiende a centrarse en la toma de decisiones y en la aceptación inducida. La disonancia cognitiva casi siempre es la consecuencia de una decisión, porque las alternativas tienen normalmente aspectos positivos y negativos. El grado de disonancia cognitiva depende de la importancia de la decisión, los atributos negativos de la alternativa seleccionada, los atributos positivos de la alternativa no seleccionada y la superposición cognitiva o grado de semejanza. Jack Brehm (1956) proporcionó una de las primeros tests de disonancia cognitiva en la toma de decisión, haciendo que sujetos femeninos clasificaran primero ocho productos por el atractivo y después que seleccionaran entre dos de ellos que eran o bien semejantes o distintos en el atractivo. Predijo que los sujetos al seleccionar entre dos productos atractivos semejantes, experimentarían más disonancia y mostrarían más reducción de disonancia exagerando las cualidades de la alternativa seleccionada y devaluando la rechazada. Las posteriores clasificaciones confirmaron su predicción, aunque el efecto era mayor para la alternativa no elegida —es decir, los sujetos resolvían la disonancia post-decisional devaluando el producto rechazado.

También se puede reducir la disonancia cognitiva anulando la decisión, pero esto hace regresar a la persona al conflicto pre-decisional. El conflicto y la disonancia no son lo mismo. El conflicto ocurre antes de la decisión, especialmente cuando dos productos son igualmente atractivos. La disonancia ocurre después. El conflicto puede ser resuelto buscando más información para tomar la mejor decisión posible, mientras que la disonancia hace con frecuencia que las personas distorsionen selectivamente la información para justificar una elección previa. En otras palabras, las personas sopesan racionalmente los pros y los contras de un producto antes de la decisión y después la racionalizan. Una consecuencia positiva es que normalmente somos felices con las decisiones que hemos tomado.

Festinger y Carlsmith (1959) realizaron el estudio clásico de la *aceptación inducida*. Pusieron sujetos a participar en una tarea tonta, que consistía en girar clavijas y colgar ganchos en tablones. Después de que los sujetos acabaron, se les dijo que el propósito del estudio era comprobar los efectos de la expectativa sobre la realización. Cuando no

se les provocó ninguna expectativa, el sujeto estaba en la condición de «información favorable». Se les dijo entonces que el ayudante de investigación que normalmente hacía de colaborador estaba enfermo y se preguntó si lo querían sustituir, diciéndole al sujeto que la tarea era realmente interesante y agradable. La mitad de los sujetos experimentales recibieron 1$ y la otra mitad recibió 20$. Un tercer grupo sirvió como control, sin ninguna expectativa. Todos los sujetos tomaron parte en un sondeo «oficial», realizado por una persona diferente en un lugar distinto, en el que clasificaban su interés en el experimento e indicaban si estarían dispuestos a participar en un estudio similar en el futuro.

Festinger y Carlsmith predijeron que aquellos que recibieron 1$ experimentarían la mayor disonancia. Puesto que 1$ es insuficiente para justificar la mentira, los de la condición de un dólar sólo podrían reducir la disonancia convenciéndose de que las tareas eran al fin y al cabo realmente interesantes. Los resultados confirmaron su predicción. Las clasificaciones de los sujetos en el grupo de control y los de la condición de 20$ no se diferenciaban significativamente, pero los de la condición de 1$ clasificaron al experimento como más agradable y manifestaron un mayor deseo de participar en estudios similares en el futuro. Los resultados son opuestos a lo que debería predecirse mediante la teoría del refuerzo, donde se supone en general que a mayor refuerzo mayor cambio de actitud. En la teoría de la disonancia cognitiva, el mayor cambio de actitud ocurre cuando los incentivos son suficientes para provocar la conducta.

Aronson y Mills (1959) estudian los efectos de la iniciación sobre la atracción posterior de un grupo. Un grupo de mujeres fueron sometidas a una iniciación embarazosa leyendo palabras obscenas y pasajes muy comprometidos de novelas contemporáneas ante un experimentador masculino. Se les permitió después escuchar una aburrida discusión sobre la conducta sexual de los animales. Las que sufrieron la iniciación fuerte, clasificaron al grupo de forma más favorable en comparación con las que padecieron una iniciación más moderada. De nuevo, lo que resulta interesante en este estudio es la predicción contraintuitiva y el hecho de que invierte las relaciones supuestas en la teoría tradicional del refuerzo entre el refuerzo y el cambio de actitud. No sólo las personas muestran a veces más cambio de actitud con mínima recompensa, sino que también llegan a apreciar aquellas cosas por las que han sufrido.

Debería señalarse que la disonancia cognitiva, al igual que el equilibrio de Heider, es un acontecimiento *intra*personal, que sucede dentro de un individuo, pero que no tiene consecuencias sociales. Las demás personas actúan como fuente de disonancia y como medio de resolverla. Esto se demostró en el estudio de campo de Festinger, Riecken y Schachter, *When Prophecy Fails* (1956). Los miembros de un culto, esperando ser rescatados por alienígenas antes de un gran diluvio, se vieron obligados a replantear sus creencias cuando no se produjo la inundación. Los que habían esperado solos el rescate perdieron gradualmente el interés por el grupo, pero los que esperaron juntos llegaron a estar más comprometidos. Mientras que antes del acontecimiento evitaban la publicidad, después hacían proselitismo activo.

Puesto que la teoría de la disonancia desafiaba la interpretación de la conducta mediante la teoría del refuerzo, no resulta sorprendente que hayan sido desafiados por los que apoyaban la teoría del incentivo. Una gran parte de la crítica original se centró en los problemas metodológicos de la investigación de disonancia. Como señala Zajonc (1968), muchos investigadores de disonancia adoptaron un enfoque bastante liberal ante la experimentación, utilizando procedimientos que eran extremadamente imaginativos pero también difíciles de repetir. Muchos incluían pequeñas producciones de teatro. Pero las discusiones metodológicas no resolvían los conflictos teóricos y es posible, como Festinger (1980) ha señalado, que los críticos se centraran en problemas menores de la investigación y perdieran de vista los temas centrales. Prácticamente los investigadores comenzaron a darse cuenta de que tanto la disonancia cognitiva como los incentivos eran válidos bajo ciertas condiciones, y comenzaron a investigar cuáles eran esas condiciones.

El aspecto polémico que recibió más atención es el efecto del refuerzo sobre la aceptación inducida y los enunciados contra-actitudinales. Tanto Janis (1959) como Rosenberg (1965, 1970) sugieren que cuando se pide a las personas que elaboren argumentos que se opongan a la postura que mantienen, se les motiva temporalmente a pensar en todos los buenos argumentos que pueden. Esto se llama «búsqueda sesgada». Se supone que a mayores incentivos más argumentos y más cambio de actitud. Esto se contrapone al estudio de Festinger y Carlsmith (1959), donde el mayor cambio de actitud ocurre con incentivos más bajos. La diferencia es más aparente que real. La aceptación inducida implica sólo la afirmación de la posición que produce disonancia cognitiva, mientras que la realización contra-actitudinal con argumentos reales se deduce de la teoría de incentivos (al menos bajo ciertas condiciones).

Un segundo desafío a la teoría de la disonancia lo planteó la teoría de la autopercepción de Daryl Bem (1965, 1967). Bem supone que los resultados de los experimentos de disonancia son fiables, pero ofrece una interpretación radicalmente diferente. Bem reconoce que los actores tienen acceso con frecuencia a indicios internos que proporcionan información no disponible a un observador externo, pero cuando estos indicios son débiles, el actor está en la misma posición que un observador externo. Para Bem, las personas ponen rótulos a sus propios estados internos y a los de los demás en función de la conducta manifiesta. La autopercepción es simplemente un caso especial, donde el actor y el observador son la misma persona.

Bem (1965) realizó repeticiones interpersonales de algunos de los estudios de disonancia, leyendo los sujetos descripciones de otras personas y estimando sus actitudes. Los resultados no son precisamente una repetición de los originales, pero se acercan. La ventaja de la interpretación de Bem es que realiza las mismas predicciones sin suponer un impulso subyacente hacia la consistencia cognitiva. Para Festinger (1957), la disonancia cognitiva es un estado motivacional que proporciona energía y dirige la conducta. La reducción de disonancia recompensa en el mismo sentido en que comer recompensa cuando uno tiene hambre. Bem, por el contrario, supone que las personas evalúan su conducta de una manera más fría, apoyándose principalmente en indicios externos. La presencia o ausencia de un impulso subyacente permite por tanto un test crítico de las dos teorías.

Algunos estudios que utilizan diversas técnicas apoyan la posición de que las situaciones diseñadas para inducir disonancia cognitiva también producen activación (*arousal*) fisiológico y efectos motivacionales similares a otros impulsos biológicos. Gleason y Katkin (1978), por ejemplo, controlaron la tasa cardíaca durante el curso completo de la manipulación de disonancia y encontraron una alta tasa cardíaca en la condición de disonancia. Cooper y Croyle (1981) descubrieron un aumento de la conductancia de la piel en condiciones similares. Fazio, Zanna y Cooper (1977) mostraron que los efectos de activación de la disonancia cognitiva pueden atribuirse erróneamente a las circunstancias físicas, reduciendo por tanto el cambio de actitud. El cambio de actitud en situaciones de disonancia puede también reducirse con tranquilizantes o incrementarse con estimulantes (Cooper, Zanna y Taves, 1978). Además, la disonancia cognitiva muestra el efecto motivacional general de facilitar las respuestas dominantes e inhibir las débiles (Cottrell y Wack, 1967). La presencia de activación fisiológica en situaciones de producción de disonancia, sin embargo, no elimina el papel de la autopercepción. Fazio, Zanna y Cooper (1977) han señalado que la autopercepción y la teoría de la disonancia se complementan entre sí. La disonancia ocurre cuando existe gran discrepancia entre una actitud previa y la conducta. La autopercepción ocurre cuando la discrepancia es pequeña.

Zajonc (1968) mantiene que las repeticiones interpersonales de Bem no refutan la teoría de la disonancia cognitiva, sino que simplemente sugieren que los resultados pueden no ser cotraintuitivos como antes se creía. El hecho de que un sujeto «sugiera» lo que otro sujeto haría en una situación de producción de disonancia, no está muy lejos del sentido común. Aronson (1980) defiende la opinión de que la teoría de la disonancia no parece clara sólo cuando va contra el fondo de la teoría del refuerzo. El sentido

común reconoce que bajo ciertas condiciones racionalizamos conductas socialmente indeseables, apreciamos cosas que nos han hecho sufrir y nos reconciliamos con nosotros ante el carácter inevitable de nuestras decisiones.

La teoría de la disonancia ha sufrido bastantes revisiones desde que Festinger la formuló por primera vez en 1957. Ahora es posible especificar con más precisión las condiciones bajo las que ocurrirá y no ocurrirá. Brehm y Cohen (1962) resumieron casi cuarenta estudios y llegaron a la conclusión de que el compromiso, la elección y la voluntad eran esenciales —es decir, la disonancia se produce sólo cuando una persona selecciona y se siente responsable de su conducta. En situaciones de aceptación inducida, la disonancia ocurre solo cuando existen serias consecuencias negativas que provienen de la conducta (Cooper y Worchel, 1970). Carlsmith y Freedman (1968) sugieren que la disonancia no ocurrirá ni siquiera con consecuencias negativas si el resultado no es conocido por adelantado —es decir, las personas no se sienten responsables de acontecimientos que no pueden predecir. Aronson (1980), por otro lado, señala que en algunos casos las personas asignarán irracionalmente responsabilidad a ellos mismos y experimentarán disonancia, aun cuando las consecuencias negativas no se puedan predecir.

La disonancia cognitiva también ha sido reinterpretada por algunos autores. Aronson (1968) considera la disonancia cognitiva como una discrepancia entre las cogniciones y el autoconcepto de una persona. Deutsch y Krauss (1965), por otro lado, tratan la reducción de la disonancia como equivalente al concepto de racionalización de Freud. Si la racionalización se utiliza para reducir la disonancia cognitiva, entonces es posible que los demás mecanismos de defensa puedan utilizarse también. Kiesler, Collins y Miller (1969) se lamentan de que uno de los problemas de las teorías de la consistencia es que hay demasiadas, y de que no sean lo suficientemente diferentes como para justificar esta proliferación. Si esto es cierto, entonces parece deseable algún tipo de integración de alto nivel, como la posible unión con el psicoanálisis.

A pesar de sus logros, la investigación sobre disonancia cognitiva comienza a declinar a finales de los años 60. Una razón fue que Festinger dejó la psicología social en 1964 porque se sentía personalmente aburrido y, según su propia explicación, estaba completamente fuera de juego (Festinger, 1980; comunicación personal, Abril 1985). Aronson y Brehm también cambiaron pronto su interés hacia otros temas. Sin su energía, la teoría de la disonancia cognitiva perdió mucho de su inspiración inicial. Newcomb (1978) pensaba que la disminución de investigación se debía al hecho de que después de una década o dos de investigación, la teoría de la disonancia parecía demasiado especializada y apartada del cuerpo principal de la investigación socio-psicológica como para tener mucha relevancia.

La popularidad de la teoría de la disonancia cognitiva reflejaba ciertas tendencias sociales que eran características de la sociedad americana de los años 50 —principalmente problemas de autoidentidad y de inseguridad en las relaciones sociales. Según Rosenberg (1970), el «sí mismo» interno y sus valores habían sido erosionados gradualmente por una época de conformismo, en la medida en que las personas estaban seducidas por la realización de actos que eran inconsistentes con sus creencias verdaderas. El dilema del individuo era como mantener cierto sentido de integridad frente a un sentimiento de falta de autenticidad. Estos cambios psicológicos pueden verse como el resultado de dos grandes tendencias sociales del mismo período —el uso creciente de la publicidad y de los medios masivos para crear una imagen estereotipada de la sociedad americana (y un concepto correspondiente de *anti*-americanismo), y un cambio de tareas de cuello azul a las de cuello blanco. En 1956, los trabajadores de cuello blanco eran más que los de cuello azul, por primera vez en la historia. Los trabajos de cuello blanco dependían de producir una buena impresión y de crear una imagen favorable, obligando a que fuese absolutamente esencial el que uno tuviese éxito en un ambiente donde el logro ocupacional dependía de impresionar a empresarios. Las personas podían identificarse fácilmente con los sujetos disonantes

de Festinger y Carlsmith (1959), que estaban obligados a decir y hacer cosas que realmente no creían[4].

Un segundo cambio se debía a un incremento drástico de los bienes de consumo. La producción americana casi se dobló durante la guerra, y las empresas creadas para la producción de guerra reorientaron sus energías en bienes de consumo durante el período de posguerra. El consumidor americano se enfrentó a más elecciones y en consecuencia a más disonancia post-decisional. Parece una tontería decir que la elección es necesaria para la disonancia post-decisional, pero la elección no había sido posible a esta escala en tiempos anteriores. Las personas de la sociedad americana del período de posguerra podían identificarse fácilmente con personas que elegían entre dos coches o un coche y unas vacaciones en Europa.

Sin embargo, se debería tener en cuenta que la aceptación inducida y la disonancia post-decisional son simplemente dos derivaciones de la teoría de la disonancia cognitiva, y no se deberían confundir las derivaciones con la teoría general. El supuesto básico más allá de la disonancia cognitiva es que las personas piensan y procesan información de una forma organizada. Las inconsistencias crean tensiones y estas motivan a las personas a resolverlas. Estos supuestos son una deducción directa de la perspectiva de la Gestalt, que influye en el pensamiento de la mayor parte de los teóricos de este período. El énfasis en la aceptación y en la toma de decisiones, sin embargo, puede haber dado a la teoría de la disonancia un sentido de relevancia no fácilmente percibido en otros modelos de consistencia. La teoría de la disonancia se aplicó a situaciones que las personas experimentaban todos los días. Esto no debe tomarse como una crítica. La mayoría de las teorías toman sus ejemplos de fenómenos que están a mano. Pero esto hace que la popularidad de una teoría se base tanto en factores internos, como la ingeniosidad de la investigación y la calidad de las ideas, como en factores externos, como la relevancia de las situaciones sociales existentes.

El supuesto central de las teorías de la disonancia y de la consistencia, que el conflicto produce tensión y que las personas buscan por tanto el equilibrio y la armonía, es en sí mismo un reflejo de las tendencias sociales que ocurrieron después de la II Guerra Mundial. La aparición de la economía de mercado y del consumismo reforzaron el ethos americano del individualismo posesivo (Israel, 1979; Macpherson, 1962). En una sociedad orientada al consumo, el conflicto se concibe normalmente como una fuerza perturbadora que interfiere con la capacidad de las personas para perseguir su propio interés, dentro de una atmósfera de armonía y equilibrio. Así, como sugiere Joachim Israel (1979), la consonancia cognitiva más que la disonancia era el mejor modelo para la conducta psicológica típica.

El movimiento de protesta de los años 60 desafió los valores de posguerra del individualismo y del consumismo, y fomentó un clima social y político basado en cierta medida en el conflicto y en la incertidumbre. Las teorías de la disonancia y la consistencia se convirtieron en menos relevantes dentro de este contexto, y la cantidad de investigación descendió rápidamente. Como Billig (1982) comenta, el fracaso de las teorías de la consistencia para explicar «la general inconsistencia cotidiana, puede ilustrar el papel en disminución de la consistencia en la sociedad contemporánea» (p. 166).

TEORÍAS DEL APRENDIZAJE SOCIAL

La psicología social cognitiva del período de posguerra estuvo influida por el conductismo al igual que por la psicología de la Gestalt. Los conductistas metodológicos, que convirtieron al conductismo en un procedimiento más que en una filosofía, aceptaron el papel causal de los procesos mentales pero se centraron principalmente en la conducta manifiesta (ver Capítulo 5). Las teorías del aprendizaje de Hull y de Tolman contenían referencias no sólo a los acontecimientos externos sino también a impulsos y expectativas dentro del organismo. Cuando algunos de los seguidores de Hull comenzaron a aplicar su teoría del aprendizaje a la conducta social, como la imitación y la

agresión, incorporaron con bastante naturalidad algunas variables intermedias que se inferían de la conducta observable.

Antes de la guerra, Miller y Dollard (1941) desarrollaron una teoría del aprendizaje social y de la imitación basada en la teoría del aprendizaje de Hull y del psicoanálisis. Esta teoría tenía elementos derivados de la investigación sobre animales, pero también incorporaba numerosos procesos cognitivos. La conducta está motivada por impulsos dentro del individuo, los estímulos pueden ser percibidos e interpretados y las respuestas pueden ser manifiestas y encubiertas. Las respuestas encubiertas, como el lenguaje, permite a los individuos imaginar e intentar reacciones mentales antes de comportarse realmente y son responsables de la conducta propositiva.

Su modelo de imitación sugiere que la imitación ocurre cuando una persona (el observador) depende de otra (el modelo) para proporcionar un ejemplo de una secuencia observable de respuestas que conducirá al refuerzo. Los observadores copian las respuestas del modelo y aprenden así como obtener refuerzo. El refuerzo externo de la conducta del modelo es la clave para el éxito del aprendizaje en esta teoría, y el aprendizaje ocurre sólo cuando existe alguna forma de refuerzo. A diferencia de modelos anteriores de imitación, como el de Tarde (1890/1903) y el de Baldwin (1895), el enfoque de Miller y Dollard se apoya explícitamente en los principios del aprendizaje en un intento de explicar como ocurre la imitación (Shaw y Costanzo, 1982).

Por los años 60, sin embargo, el papel del refuerzo externo en la imitación estaba siendo cuestionado. Albert Bandura (1962, 1971) dijo que las recompensas facilitan el aprendizaje de diversas formas, pero no son absolutamente necesarias para que ocurra el aprendizaje. Para Bandura, la mayor parte del aprendizaje humano ocurre vicariamente, observando a otras personas, más que directamente por medio del ensayo y error. El aprendizaje está mediatizado por cuatro procesos: atención, retención, reproducción motora y motivación. La reproducción motora es el único proceso basado en la conducta manifiesta. Es necesario para adquirir y mejorar algunas formas de conducta compleja, como aprender a esquiar o a tocar un instrumento musical, donde cada paso depende de dominar y combinar pasos más simples previamente aprendidos, pero no es necesario para las conductas más simples que se pueden desarrollar sin práctica en un solo ensayo. La adquisición de símbolos (como el lenguaje) modifica posteriormente los procesos de aprendizaje. Los observadores no imitan simplemente la conducta de los demás, sino que procesan activamente la información y actúan sólo cuando es adecuado. A causa del menosprecio del papel necesario tanto del refuerzo como de la conducta dentro de los procesos de aprendizaje, el modelo de Bandura tiene un cierto sabor cognitivo.

Las teorías del aprendizaje social se han aplicado frecuentemente a otras áreas de interés dentro de la psicología, como por ejemplo la *agresión*. El planteamiento de preguerra de la agresión se debía principalmente a la teoría psicoanalítica y destacaba el papel de la motivación. Sin embargo, durante el período de posguerra, las teorías de la agresión comenzaron a destacar los factores cognitivos (Jones, 1985). Las dos teorías principales en este período fueron la de Leonard Berkowitz (1962, 1965) y la de Albert Bandura. Para Berkowitz (1962, 1965), la agresión era un resultado directo de la activación emocional —generalmente basada en la frustración y en la ira, y relacionada con indicios que se asocian con la agresión reforzada en el pasado. Bandura (1971) es más explícito sobre los factores cognitivos y sugiere que la agresión se basa en las experiencias previas de las personas con la agresión (tanto directa como indirecta), en los indicios de la situación presente y en las consecuencias anticipadas de la agresión. Su investigación ha mostrado repetidamente que los niños imitan los modelos agresivos, con y sin refuerzo directo.

En los años 60, como resultado del creciente número de asesinatos políticos y del aumento del interés por la alienación y por la fragmentación de los lazos sociales, algunos investigadores prestaron atención al estudio del *altruismo* (Jones, 1985). El estudio más famoso desarrollado en este período fue realizado por Bibb Latané y John Darley (1970). Estos investigadores cuestionaron la sabiduría convencional de que la no

intervención del espectador se basaba en la apatía, y demostraron que ocurría a causa de una combinación de comparación social y de difusión de responsabilidad. Cuando las personas se enfrentan a una situación potencialmente peligrosa o ambigua, no responden inmediatamente. Por el contrario, mantienen una fachada fría y tranquila y miran alrededor para ver cómo responden los demás. El problema es que las demás personas probablemente mantienen también al principio una fachada tranquila, y esto puede llevar a los espectadores a malinterpretar una emergencia como una no emergencia.

Un segundo factor es la difusión de responsabilidad. Cuando las personas se enfrentan con una emergencia potencial y otras personas están presentes al mismo tiempo, cada persona supone que serán las demás las que se impliquen. Esto significa que, lejos de existir seguridad en el número, los miembros de una gran muchedumbre probablemente responderán *menos* que en una pequeña muchedumbre o cuando los individuos se enfrentan solos a una emergencia.

En general, las teorías del aprendizaje social han puesto mayor énfasis en la conducta observable que en los procesos cognitivos subyacentes, mientras que los enfoques de la Gestalt destacan la cognición más que la conducta observable (Gergen, 1982). La teoría del aprendizaje social, sin embargo, al igual que la consistencia cognitiva, destaca los procesos psicológicos individuales. La agresión, por ejemplo, se concibe en términos de la historia previa de las personas en el aprendizaje vicario, al igual que su interpretación de los indicios instigadores dentro del ambiente inmediato. Se le presta muy poca consideración al papel de la sociedad en la creación de frustración y agresión, y al papel positivo de la agresión dentro de los movimientos colectivos (Lubek, 1979, 1986).

NOTAS

1. Aristóteles hizo una distinción similar en su *Retórica*, cuando diferenció entre tres tipos de persuasión. «El primer tipo depende de las características personales del *comunicador*; el segundo coloca a la *audiencia* dentro de cierto marco mental; el tercero en la demostración, o aparente demostración, proporcionada por las palabras del *habla en sí misma*» (citado en Petty y Cacioppo, 1980, pp. 5-6).

2. Es un hecho histórico interesante que cuando una editorial alemana quiso publicar el texto de Lewin unos pocos años después de su muerte, solo se pudo encontrar parte de la versión alemana original, de forma que la edición alemana es una nueva traducción de Heider a partir de la inglesa.

3. Heider (1958) planteó algo similar cuando estableció que la mayoría de las relaciones diádicas, como P tiene X y a P le gusta X, incluyen un tercer elemento omitido, por ejemplo a P le gusta P. La mayor parte de los ejemplos que utiliza suponen una actitud positiva hacia a uno mismo. Sin esta actitud, una persona puede aspirar al equilibrio, pero lo alcanza de una forma distinta. Aronson y Carlsmith (1962), por ejemplo, han mostrado que después de una serie de fracasos, una buena realización produce disonancia cognitiva.

4. Una tendencia similar se desarrolló dentro de la psicología clínica e hizo surgir diversas teorías humanistas que destacaron la discrepancia entre la persona pública y el «sí mismo» interno, la necesidad de explorar los sentimientos internos y la exigencia de autorealización (p.e., Maslow, 1954; May, 1953; Rogers, 1951).

11. INTERACCIÓN SIMBÓLICA

Mientras que la psicología social psicológica tiene tendencia a dar más importancia al estudio experimental de los procesos cognitivos, la psicología social sociológica posterior a la II Guerra Mundial se centra en la interacción simbólica. El interaccionismo simbólico trata de superar las dos limitaciones del enfoque psicológico de la psicología social. En primer lugar, acepta claramente que los procesos mentales son productos culturales; y en segundo, se centra en la interacción —es decir, en la comunicación y en la actividad coordinada— y no tanto en los procesos cognitivos que suceden dentro de los individuos.

La interacción simbólica no surge de repente después de la guerra; por el contrario, la exposición de esta tendencia en el manual de Lindesmith y Strauss (1949) contribuyó a modificar de forma importante la tradición sociológica. Hasta mediados los 40, el enfoque sociológico de la psicología social se había hecho cada vez más similar al psicológico. Esto se observa claramente en la superposición de autores más citados en el período de posguerra. Mientras que la coincidencia anterior y posterior se limitaba a dos o tres autores entre los diez más frecuentemente citados, Gardner Murphy, Theodore Newcomb, Muzafer Sherif y Sigmund Freud fueron muy citados por los autores de textos tanto psicológicos como sociológicos, de forma que la literatura psicológica se convirtió también en literatura sociológica. Esto podría entenderse como una tendencia saludable hacia la integración, si no fuera por el hecho de que todos los autores que acabamos de citar eran psicólogos y que los psicólogos utilizaban poco la literatura sociológica. El texto de Lindesmith y Strauss (1949) recoge los desarrollos de la psicología social sociológica, en tanto que intentaba recuperar su status de disciplina específica. La interacción simbólica se convirtió rápidamente en *el* enfoque sociológico, y el artífice de esta transición fue George Herbert Mead.

Mead no utilizó realmente el término de «interacción simbólica». Este término lo acuñó por primera vez uno de sus estudiantes, Herbert Blumer (1937). Este capítulo comienza con una descripción general del enfoque de Mead sobre la psicología social y después analiza las distintas revisiones realizadas, después de su muerte en 1931, por Ellsworth Faris, Herbert Blumer, Manford H. Kuhn y Erwing Goffman. Los distintos planteamientos psicológicos y sociológicos de la psicología social, desarrollados durante el período de posguerra, se realizaron con la intención de conseguir una integración y construir así una perspectiva interdisciplinaria; estos desarrollos se discutirán al final del capítulo.

LA PSICOLOGÍA SOCIAL DE MEAD

La perspectiva de Mead sobre la psicología social era un aspecto parcial de su concepción pragmática del mundo, que ya se ha descrito en el Capítulo 4. Está dentro de una cosmología mucho más amplia que abarca extensas discusiones sobre matemáticas, física y teoría evolucionista (Miller, 1973). Mead se interesó principalmente por los problemas filosóficos tradicionales, como la relación entre mente y cuerpo, el «sí mismo» y la sociedad, y el origen de la actividad consciente, de forma que desarrolló la psicología social para tratar con ellos. Natanson (1966) dice que *Mind, Self and Society* (1934), *The Philosophy of the Act* (1938) y *The Philosophy of the Present* (1932), representan el desarrollo progresivo de las ideas de Mead. *Mind, Self and Society* es la

explicación más popular de la psicología social de Mead, pero tiene un significado añadido cuando se considera dentro del contexto de otros trabajos de Mead[1].

El trabajo de Mead, aunque fragmentado y a veces redundante, es sistemático en el sentido de que es un sistema integrado de conceptos donde cada elemento sólo puede entenderse dentro del contexto de las otras ideas de Mead. La teoría de Mead no es difícil de entender, pero es difícil saber dónde comienza. No existe un punto de partida adecuado, de forma que sus ideas no se pueden tratar de una manera estrictamente lineal introduciéndolas una a una. El mismo Mead utilizaba un estilo circular en sus conferencias —introduciendo ideas, desarrollando algunas nuevas, regresando después a las primeras ideas y repitiendo el proceso. Aunque se eliminó una gran parte de la redundancia en los trabajos editados, es un aspecto casi inevitable por la complejidad de sus ideas. Meltzer (1964) sugiere que el orden de los conceptos centrales de Mead, tal como se presentan en *Mind, Self and Society*, debería invertirse para poner de manifiesto que la sociedad es lo primero, y esto es lo que haremos nosotros.

Sociedad

Mead comienza por suponer una realidad externa que existe al margen de cada individuo y que es condición necesaria de todo conocimiento. Los científicos dan por supuesto la existencia de una realidad externa, por sentido común, y hasta los idealistas la aceptan en su vida cotidiana. Muchos de los problemas de la filosofía tradicional simplemente desaparecen si suponemos que los objetos son reales. Este mundo está compuesto no solo de objetos físicos sino también de objetos sociales. Aunque Mead concede a la sociedad un papel relevante en la configuración de la conducta, no entra en mucho detalle sobre la naturaleza de las instituciones sociales. Las únicas excepciones fueron su tratamiento del lenguaje, los papeles o roles y la ciencia.

Mead explica el lenguaje en términos evolutivos como un desarrollo natural de la expresión emocional. Los gestos expresivos hacen referencia a cosas como por ejemplo el gruñido de un perro, el llanto de un niño y el puño cerrado de una persona furiosa. O bien son las primeras etapas de actos inhibidos o manifestaciones de energía nerviosa. Constituyen conductas instintivas que son objetivamente observables y fácilmente interpretadas por aquellos a los que se dirigen. Entre estos, los gestos vocales son especialmente importantes. Aunque la retroalimentación de los movimientos faciales y corporales contiene un vago sentido de la emoción que se está expresando, tanto el que habla como el que escucha oyen los mismos sonidos vocales. El canal vocal también es relativamente claro porque se usa sólo para la expresión.

Mead hace una distinción entre gestos significativos y no significativos. Los gestos no significativos son entendidos por aquellos a quienes se dirige, pero no pueden ser observados por aquellos que los usan. Los gestos significativos son entendidos por ambas partes y tienen el mismo significado. El lenguaje humano comenzó cuando las personas llegaron a ser conscientes de lo que estaban intentando decir y comenzaron a combinar mensajes para provocar respuestas específicas. Los símbolos significativos más importantes son las palabras, que son una forma altamente especializada de gestos, capaces de realizar distinciones bastante más sutiles que las demás formas de expresión. Los objetos y las actividades reciben nombres y después se agrupan en categorías más generales. Los nombres hacen posible experimentar objetos que no están realmente presentes y manipular situaciones hipotéticas. Los nombres alteran la percepción porque prestan atención a ciertos aspectos de la situación y excluyen otros o, en palabras de Mead (1934), dejan fuera aspectos de la situación en la que están. Mejoran la memoria porque los objetos que están rotulados se recuerdan con más facilidad y facilitan el pensamiento.

El lenguaje es ante todo un producto social, adquirido a través del contacto con otros hablantes de la propia cultura. Las palabras que usamos tienen más o menos un significado común para todos los miembros de nuestro grupo. El lenguaje particular que uno habla determina en cierta medida la forma en que uno percibe y organiza la realidad.

Según Mead (1934), las personas que aprenden un nuevo lenguaje adquieren un alma nueva. No pueden leer su literatura o conversar sin adoptar su actitud. Se convierten en personas diferentes. Los símbolos significativos, y el lenguaje en particular, forman la base del conocimiento consciente. Lo que no se expresa en el lenguaje, no se experimenta conscientemente y, por tanto, no tiene significado.

Las sociedades tienen también papeles establecidos que son agrupaciones de deberes, derechos y obligaciones asignadas a individuos y a grupos determinados. Los papeles no implican pertenencia activa a un grupo. Existen papeles para las mujeres, los niños, los padres y los mentalmente enfermos, y varían mucho de cultura a cultura. Algunas sociedades, por ejemplo, proporcionan a los padres autoridad absoluta sobre sus familias, incluyendo el derecho a matar a miembros de la familia. En otras sociedades, los padres tienen poco que decir en el cuidado y disciplina de sus hijos, mientras que la sociedad contemporánea de clase media promueve la relación igualitaria entre marido y mujer. Los papeles están rígidamente establecidos en algunas culturas, pero son muy flexibles en otras. Muchos papeles —padre e hijo, marido y mujer, profesor y estudiante— son bilaterales y no pueden existir independientemente. Las instituciones sociales se basan en un conjunto de papeles entrelazados, donde cada uno es parte de un patrón social mayor y más amplio. Las personas aprenden a reaccionar entre sí porque aprenden que los distintos *tipos* de individuos se comportan de una forma que es *típica*.

Para Mead, los papeles se adquieren en etapas. Inicialmente los niños imitan sin comprender, pero durante la *etapa de juego* comienzan a imitar conscientemente a otros en sus ambientes. Lo que caracteriza a esta etapa es la capacidad limitada para adoptar sólo un papel cada vez. El niño pretende ser una madre, un padre, un doctor, después una enfermera y poco a poco construye un repertorio de conocimiento sobre la conducta adecuada al papel. En la sociedad moderna existen muchos papeles diferentes basados en una división compleja del trabajo, de forma que los niños eligen entre ellos dentro de sus ambientes inmediatos.

Los niños se introducen después en lo que Mead denominó *etapa de representación*. Aprenden a adoptar diversas perspectivas al mismo tiempo y comienzan a comprender como se entrelazan los papeles para formar actividades complejas. Mead utilizó el ejemplo del baseball. Para jugar al baseball con eficacia, cada jugador debe conocer lo que están haciendo los demás jugadores. Debe ser capaz de anticipar la respuesta del otro y lanzar la pelota, no donde está un jugador, sino donde va a estar. Los jugadores buenos de ajedrez realizan cuatro o cinco movimientos por adelantado, anticipando sus propios movimientos y los de su oponente. Durante la etapa de representación, el niño adquiere la capacidad de ver la conducta simultáneamente desde diversos puntos de vista y de adquirir poco a poco conocimiento sobre cómo debe comportarse en grupo.

Aunque la etapa de representación refleja un avance considerable en el desarrollo del niño, la socialización no está completa hasta que los papeles específicos se funden en un *otro generalizado*. El niño ha aprendido papeles y actitudes específicas a partir de tipos particulares de personas, pero debe también aprender que algunas actitudes y valores son ampliamente compartidos por casi todos los miembros del grupo. Berger y Luckmann (1966) utilizan el ejemplo de derramar la sopa para ilustrar este desarrollo. El niño derrama la sopa y la madre se irrita. El niño llega a la conclusión de que «mamá está irritada conmigo *ahora* porque derramo sopa». Repitiendo el proceso, el niño aprende que la madre *siempre* se irrita cuando se derrama la sopa. Cuando más personas —padre, abuelo, hermanos mayores, etc.— responden de la misma forma, el niño reconoce que *todos* se oponen a derramar la sopa y desarrollan una actitud generalizada de que *uno* no debe derramar la sopa. El otro generalizado representa las normas más generales de la sociedad que se utilizan para evaluar la propia conducta y la de los demás. Se parece al concepto de Freud de superego y sirve tanto para alabar a las personas que lo hacen bien como para censurarlas cuando violan las normas sociales. Se aprenden normas y conocimiento específico de conductas adecuadas, y esto

ayuda a configurar la conducta en situaciones específicas, pero el otro generalizado proporciona unidad y continuidad a la conducta.

Una vez que las personas adquieren el lenguaje y desarrollan el concepto del otro generalizado, están ya socializadas y responden como miembros de la sociedad. Pueden convertirse en ermitaños o vivir en una isla desierta, pero no pueden escapar ya de la sociedad porque ahora es una parte de ellos. Sin embargo, la socialización no se debe entender como un proceso pasivo. Los niños eligen hasta cierto punto los modelos, hacen preguntas y comprueban los límites de la conducta permisible. Tampoco debe limitarse la socialización a la infancia. Las personas pueden aprender a responder a nuevas personas y situaciones a medida que maduran. Los niños pueden jugar a ser un doctor, pero los que llegan a ser doctores reales deben dominar un gran cuerpo de conocimiento médico. Tienen que aprender nuevas técnicas y procedimientos cuando estudian medicina, y en principio continúan aprendiendo a lo largo de toda su vida.

Los miembros de la sociedad también son herederos de la sabiduría colectiva de su época. El lenguaje hace posible transmitir información, de forma que cada generación construye sobre los logros de las anteriores. Para Mead, la ciencia era el logro último porque contenía conocimiento comprobado y verificado. La ciencia es un registro verbal de los aspectos más universales del mundo común, que transciende cualquier perspectiva particular mostrando lo que es común a muchos y potencialmente común a todos. La comunidad científica no sólo está compuesta de investigadores, sino que incluye a todos los que pueden entender la literatura científica. Aunque la sociedad es anterior al individuo, continúa y cambia como resultado de la interacción social. La comunidad está compuesta en gran medida de formas aceptadas de acción y pensamiento, que el individuo aprende durante el proceso de socialización.

Sí Mismo

El concepto de Mead sobre el «sí mismo» se apoya mucho en el «sí mismo social» de James y en la «imagen en espejo» de Cooley. Para James (1890), «un hombre tiene tantos sí mismos sociales como individuos existen que le reconozcan», pero como no es relevante la opinión de todos, «tiene tantos sí mismos sociales distintos como *grupos* distintos de personas cuya opinión le importa» (p. 294). Como señalan Deutsch y Krauss (1965), James asocia explícitamente el sí mismo social a la interacción social e implícitamente reconoció la importancia de los grupos de referencia. Aunque tanto las formulaciones de James como las de Cooley reconocen la importancia de los factores sociales, lo que omiten es una explicación detallada y sistemática de cómo se desarrolla el sí mismo. Como su punto de partida es el sí mismo y no la sociedad, su planteamiento tiene connotaciones del concepto primitivo de alma. Para Mead, no existía nada místico en el sí mismo o en la actividad mental. La autoconciencia se desarrolla durante el proceso de socialización, cuando las personas llegan a ser conscientes de sí mismas como objetos sociales. La mente y el sí mismo dependen del lenguaje (o de algún sistema simbólico) y sufren el impacto de la cultura. Los dos surgen simultáneamente, pero vamos a discutir el concepto de «sí mismo» de Mead antes de analizar su concepción de actividad mental.

Mead piensa que se han creado muchos problemas innecesarios porque los psicólogos y los filósofos comienzan con la noción de individuos autoconscientes, en lugar de tratar la autoconciencia como algo que se desarrolla durante el curso de la socialización. El recién nacido no tiene sí mismo, pero los niños pequeños lo van desarrollando cuando empiezan a verse como los ven los otros. Las etiquetas que otras personas utilizan para describirnos, se convierten gradualmente en parte de nuestro autoconcepto. Ciertos aspectos de nuestra identidad, como la edad, el sexo, la raza y algunos otros rasgos, se basan en características físicas que no están bajo nuestro control. Otros, como la renta familiar, la religión y la identidad étnica, se deben a circunstancias de nacimiento, mientras que otros se logran haciéndose miembro de grupos ocupacionales o profesionales. A lo largo de la vida, las personas se asocian con otras que no

eligen —familia, profesores, vecinos— y estas interacciones, para lo bueno y para lo malo, configuran sus autoconceptos. El sí mismo incluye las normas y valores de la sociedad, incorporadas en el otro generalizado, más el conocimiento de la conductas adecuadas como miembro único de un grupo particular. Cada individuo desempeña distintos papeles —marido o esposa, padre o madre, profesional o desempleado— y, por tanto, Mead piensa que los sí mismos múltiples son normales. Nos comportamos de diferente manera con nuestra familia, con los amigos y con los colegas, y cada grupo ve un lado diferente de nuestra personalidad.

Sin embargo, el sí mismo es más que un conjunto de papeles interiorizados. Es un proceso social con dos aspectos, el «yo» y el «mi». El «yo» es el actor impulsivo, espontáneo, que James llamó conciencia de sí mismo. La conducta comienza con un impulso o deseo de hacer algo, y el «yo» es la fuente de este impulso. El «yo» incluye hábitos desconocidos para el individuo —formas de caminar, de charlar y de hacer cosas— que configuran el sí mismo inconsciente. El «yo» no se experimenta directamente y sólo se puede conocer retrospectivamente, después de que se ha convertido en un *fait accompli*. Según Mead (1934), hablo conmigo mismo y recuerdo lo que dije. El «yo» de este momento se convierte en el «mi» del siguiente, pero nunca puedo volverme lo suficientemente rápido como para cogerme a mí mismo comportándome espontáneamente. Es a causa de que el «yo» que somos nunca es completamente consciente de lo que pensamos, decimos o hacemos a continuación. Mead se interesaba principalmente por aspectos de la interacción social que experimentamos conscientemente, de forma que no se ocupa mucho del concepto del «yo», pero reconocía su existencia. El «yo» es responsable tanto de los actos creativos como de los irracionales. Es la parte del sí mismo que nunca ha sido plenamente socializada y está fuera de la consciencia, aislado e indómito.

Si una persona se comportase siempre instintiva o habitualmente, el «mi» nunca ocurriría. El «mi» se produce cuando una persona se enfrenta a un obstáculo y llega a ser autoconsciente de su conducta. El «mi» es similar al sí mismo empírico de James —el sí mismo como algo experimentado y conocido. Contiene las normas convencionales de la sociedad sobre las que responde el «Yo» más espontáneo. Incluye aspectos del otro generalizado, y además el conocimiento sobre personas y situaciones particulares. El «mi» existe cuando llegamos a ser conscientes de cómo aparecemos a los demás. Es siempre específico para una situación. Experimentamos sólo aquellos aspectos de nosotros que son relevantes para el problema que tenemos a mano. Un hombre puede ser un padre querido, un buen esposo y un físico que gana un Premio Nobel, pero estos atributos llegan a ser irrelevantes cuando tiene que cambiar de noche una rueda pinchada. A veces experimentamos un diálogo real entre el «yo» y el «mi», en forma de conversación interna. Nos preguntamos si tomaríamos otro trozo de tarta y decimos que si o que no. En otros momentos, nuestro grado de autoconciencia es mucho más limitado. Si estamos plenamente enganchados en una actividad, como escapar de un peligro o escribir un libro, el «mi» puede desaparecer casi por completo, pero el «mi» se experimenta implícita o explícitamente en cada acto de experiencia consciente. La conciencia siempre incluye una cierta medida de autoconciencia.

Actividad Mental

Para Mead el concepto de «mente» es una forma de actividad —actividad mental— y no algo espiritual localizada en la cabeza del individuo. No existe nada sobrenatural o misterioso en el planteamiento de Mead sobre la actividad mental. Al igual que los pragmatistas anteriores, creía que la conciencia se produce durante el curso de actividades concretas, cuando uno se enfrenta a un problema que tiene que resolver. La conciencia es un proceso simbólico que acompaña a la conducta que se realiza. Para Mead, la actividad mental es simplemente el uso del lenguaje para describir y analizar una situación y trazar un plan para la acción futura. Sin embargo, Mead difiere de otros pragmatista al poner un mayor énfasis en los orígenes sociales de la actividad mental.

Para Mead, la unidad básica de la conducta es el *acto* en lugar del estímulo y la respuesta. El acto es una conducta dirigida a meta, como cerrar la puerta, tomar la cena o hacer el doctorado, que implica normalmente una serie de pasos y termina cuando se alcanza la meta. Puede ser consciente o inconsciente, pero se orienta hacia el futuro y siempre implica acontecimientos que tienen todavía que ocurrir. La actividad consciente se produce durante el curso de la actividad habitual, cuando las formas tradicionales de conducta ya no son adecuadas. Una persona puede imaginar cursos alternativos de actividad y seleccionar la que parezca alcanzar con más probabilidad la meta. La conciencia es siempre conciencia de alguna actividad que está por llegar.

Existen cuatro fases del acto —impulso, percepción, manipulación y consumación. Mead no analiza con mucho detalle el impulso o fuente de la motivación, pero alude a ello ocasionalmente. Los impulsos se basan parcialmente en los instintos, y el planteamiento que hace Mead de los instintos es similar al de Freud, en cuanto creía que los instintos podían clasificarse en dos grupos opuestos —instintos amistosos, como el sexo, el gregarismo y los sentimientos paternos, e instintos hostiles basados principalmente en la agresión. Los instintos amistosos son los responsables de una gran cantidad de conducta social de autosacrificio, pero los instintos hostiles también juegan un papel en la conducta social. La hostilidad hacia otros grupos y hacia las personas que violan las normas de grupo eran para Mead como el cemento que mantiene unida la sociedad. Mead dudaba de la posibilidad de eliminar la hostilidad, pero pensaba que había tendencia a exagerarla en algunas condiciones sociales. La hostilidad se basa en la autoafirmación y juega un papel positivo y negativo en el desarrollo de la personalidad. Es más pronunciada en aquellos que no pueden afirmarse a través del trabajo o de otras tareas constructivas. La única forma de reducir la hostilidad, piensa Mead, es ampliando los grupos de referencia y este es un proceso que ocurre naturalmente a través de las transacciones económicas. Así, el planteamiento de Mead le permitió entender la hostilidad como un aspecto inevitable de la naturaleza humana y hasta ser optimista sobre su disminución en el futuro. El enfoque de Mead sobre los instintos no debe verse como una etapa incidental en el desarrollo de sus ideas. Escribió artículos incorporando las ideas de los instintos en 1909 y en 1918-1919, cuando las explicaciones de la conducta social basadas en los instintos estaban en la cumbre de la popularidad, pero también en 1929 en uno de sus últimos trabajos publicados (ver Mead, 1964). Sin embargo, Mead fue muy crítico con la teoría de los instintos de McDougall (1908). Pensaba que el planteamiento de McDougall estaba tan estrechamente ligado a su teoría de las emociones que se había visto obligado a crear instintos adicionales para obtener el número adecuado (Mead, 1909/1964).

La percepción es la segunda etapa del acto y está orientada por los impulsos. Lo que observamos del ambiente depende de lo que estamos intentando hacer. Para Mead, el ojo funciona como un filtro que rechaza lo que es irrelevante y se centra en aquellas cosas que ayudan o entorpecen la conducta. Una gran parte del mundo visual se da simplemente por supuesto. En los seres humanos, la percepción está ayudada por el lenguaje, pero el lenguaje simplemente destaca aquellos elementos del mundo que ya están allí. La conciencia es un «agente de selección», pero lo que se selecciona depende de las necesidades de la persona y de la situación. La percepción no reside en el individuo. Es una relación entre el individuo y el ambiente. No podemos construir *cualquier* realidad a nuestra elección.

La manipulación se ocupa de la conducta manifiesta real que ocurre cuando las personas intentan alcanzar sus metas. En los animales, la manipulación y la consumación ocurren prácticamente al mismo tiempo —un perro, por ejemplo, mata y come su presa simultáneamente—, pero en los seres humanos la manipulación abarca con frecuencia una serie de pasos y un intervalo considerable entre la iniciación y la consecución de un acto. La etapa final es la consumación. Esta es la meta o propósito por la que ocurre nuestra conducta. El tiempo está marcado no por horas y minutos sino por actos, y los actos se describen en términos de sus metas.

Para Mead, la conciencia emerge durante el curso de la actividad social. Los actos sociales son actividades orientadas hacia una meta que incluyen a dos o más personas. Cada persona coopera en el proceso y da a conocer sus intenciones. El lenguaje es el vehículo mediante el que se coordinan los actos. Mientras que los animales viven en un mundo de acontecimientos, las personas viven en un mundo de significados compartidos. El habla y los gestos que usan las personas para hacer peticiones y transmitir sus intenciones a otros son conductas manifiestas perfectamente objetivas. Para ser eficaz, cada participante debe ser consciente de su propio papel y del de los demás. Antes de realizar una petición, como «Por favor, cierre la puerta», el actor debe imaginar a las otras personas respondiendo. Aun cuando la persona se niegue, la negación se basa en haber comprendido la petición. La comunicación se produce *sólo* cuando dos o más individuos comparten un mundo de significados comunes. El grado de autoconciencia varía con la dificultad de las tareas. Si la tarea se realiza fácilmente, existe poca autoconciencia. Si aparecen dificultades o interactuamos con personas que no conocemos bien, la autoconciencia se hace más intensa.

Una gran parte de la conversación dentro de los grupos tiene la forma de discusiones de problemas o reclamaciones reales sobre las condiciones sociales existentes. Las personas se lamentan del trabajo, de aspectos de sus vidas, de sus relaciones con los demás, o de la capacidad o incapacidad de gobernar para solucionar los problemas sociales. Plantean problemas, comparan opiniones e intentan conseguir un acuerdo sobre lo que se debería o no se debería hacer. La tendencia de la conversación a centrarse sobre problemas es otro indicio de que el pensamiento surge de la actividad concreta, cuando existe un problema que se tiene que solucionar o un obstáculo que hay que superar.

El pensamiento es simplemente la interiorización de este proceso social. Para Mead (1934), el pensamiento es «simplemente la conversación interiorizada o implícita de un individuo consigo mismo» (p. 47), utilizando símbolos significativos que tienen el mismo significado para todos los miembros del grupo. El pensamiento se produce cuando existe un retraso entre el impulso a actuar y su realización. Una persona puede estudiar varias formas de acción y elegir la que le parece más adecuada. El lenguaje es el mecanismo mediante el que ocurre el pensamiento. Para Mead, no existe ningún problema en cómo expresan los individuos sus pensamientos entre sí o comparten un mundo de significados comunes. El pensamiento no es algo que ocurra en la cabeza del individuo, es una «conversación sublimada». Podemos pensar en voz alta conversando con otros o pensar privadamente conversando con nosotros mismos, pero el pensamiento privado está ya en la forma de la comunicación y puede hacerse público si lo deseamos.

Una gran parte de la conducta ocurre con poco o ningún pensamiento, pero una vez que se produce el pensamiento entonces cambia la naturaleza de nuestra conducta. Nos permite imaginar formas alternativas de acción, recordar acontecimientos más fácilmente y evitar el pesado y largo camino del ensayo y error. El pensamiento es la primera fase de la conducta inteligente, pero no desaparece una vez que se inicia la conducta. Supervisamos la conducta al mismo tiempo que progresa la acción, realizamos cambios y corregimos nuestra conducta. El ensayo y error todavía juega un papel en las actividades físicas, como por ejemplo tocar un instrumento o montar en bicicleta, pero una vez que se desarrolla el pensamiento se utiliza prácticamente en cualquier cosa que hacemos. Pocas actividades son tan rutinarias que no necesiten algún grado de atención consciente.

Dewey (1932) sugirió que la «naturaleza de la conciencia personal y privada» era el «problema básico original» que dominaba todo el pensamiento de Mead. Mead pensaba, junto con James, que los grandes temas que se habían colocado en la mente deberían regresar al mundo objetivo. Algunos acontecimientos, como un dolor de muelas o un sabor agradable, son privados porque los experimenta sólo el individuo, pero no son subjetivos. Si dos personas estuviesen unidas como gemelos siameses y compartiesen el mismo sistema nervioso, experimentarían placer y dolor de la misma

forma. Nuestros cuerpos son parte del mundo físico, pero no son experimentados por los demás de la misma forma. Otros tipos de actividades mentales, como los ensueños y los descubrimientos, también son privados, pero son más sociales de lo que piensan la mayoría de las personas. La filosofía de Mead fue un intento para abrir y liberar al significado de sus connotaciones subjetivas (Miller, 1973).

El pensamiento se desarrolla a través de la conversación con nosotros mismos y con los demás, y nuestros pensamiento más privados son simplemente una extensión del proceso de comunicación. Nuestras reflexiones parecen subjetivas porque raramente son compartidas, pero se basan en las necesidades presentes y en experiencias perceptivas previas. El material de esos sueños se consigue del material de la vida cotidiana. Una vez que desarrollamos la capacidad de pensar, podemos contarnos historias que no compartimos con los demás. Muchas reflexiones son un intento para escapar del aburrimiento. Recordando a Marx, Mead (1925-26/1963) dijo «vemos que la rutina y el trabajo duro de muchas manos y mentes indiferentes, construyen en las fábricas y las minas los bienes que producen la riqueza de los hombres y a ellos mismos... Realmente, esta es la definición de trabajo duro, la producción ciega de bienes, aislada de toda interpretación e inspiración de la satisfacción común» (pp. 295-296). En condiciones ideales, el trabajo sería interesante y los ensueños innecesarios. Mead pensaba que las películas exteriorizaban las fantasías y expresaban los anhelos insatisfechos ocultos de muchas personas.

Mead estaba muy interesado en el proceso de producción o creatividad. Cada invención es el producto de un sujeto individual, pero el individuo es un miembro de la comunidad y comienza con un cuerpo común de conocimiento ampliamente compartido por otros miembros del grupo. Además, cada nueva contribución se reincorpora a la comunidad. Cada nuevo descubrimiento está generado por un individuo, pero se desarrolla de tal forma que puede ser transmitido y se convierte en una propiedad común. El individuo es una fuente de nuevas ideas que posteriormente se comparte con los demás.

Se puede ver con más claridad este proceso en los descubrimientos científicos. Los científicos individuales recogen datos a través de la observación y de los procedimientos experimentales. Los datos que apoyan las teorías existentes, se incorporan y se usan para ampliar el campo de aplicación. Por otro lado, los datos que falsifican son excepciones y obligan a las personas a repensar y replantear las leyes científicas. Estas reformulaciones son secundarias en su mayor parte pero pueden ser revolucionarias, como en los casos de la teoría evolucionista o de la teoría de la relatividad. Los descubrimientos los hacen los individuos pero se formulan en términos generales, de forma que puedan comunicarse y ser comprobados por otros miembros de la comunidad científica. Los objetos científicos son objetos conceptuales, impersonales y libres de la idiosincrasia de la experiencia subjetiva. Cualquiera que comparta la perspectiva científica los percibirá de la misma manera.

El descubrimiento de excepciones en las teorías científicas existentes era, para Mead, la mejor prueba de que existía una realidad externa, independiente de las hipótesis usadas para explicarla. Las viejas teorías son simplemente hipótesis insostenibles que ya no pueden soportar una verificación experimental. Las teorías nuevas son hipótesis tentativas sujetas al mismo tipo de refutación. Cada generación mejora en relación con la generación previa, y al hacerlo crea un punto de vista distinto del mundo. Mead ve la teoría de Newton como una aproximación y la de Einstein como un enunciado más exacto, pero piensa que la teoría de la relatividad puede llegar a estar obsoleta en el futuro (Einstein hizo la misma predicción —ver Einstein e Infield, 1938). No existe la certeza absoluta, ningún punto de apoyo definitivo. Los científicos están en posesión de un continuo y creciente cuerpo de datos fiables que deben ser constantemente reinterpretados. La realidad es el tribunal último de apelación.

Lo que es válido para la ciencia también lo es para la historia. Estamos acostumbrados a pensar en la historia como algo fijo e inmutable pero, como señala Mead, cada generación vuelve a escribir su propia historia y ésta es la única que tiene. El concepto

de historia como algo fijo e inmutable se apoya en la creencia de una perspectiva absoluta —la perspectiva de Dios— donde las cosas son completamente conocidas y experimentadas tal como son. Una vez que esto se abandona, todas las perspectivas son relativas. El pasado se reformula en términos de las necesidades presentes. Buscamos en el pasado las soluciones a los problemas con los que nos enfrentamos hoy. Los nuevos datos nos fuerzan a reinterpretar los acontecimientos previos. Nuestro concepto de historia es simplemente la mejor orientación sobre lo que sucedió en función de los datos que disponemos. Es una hipótesis de trabajo sujeta a revisión cuando se encuentren nuevas evidencias.

Aunque nuestra interpretación de los acontecimientos históricos presentes y anteriores dependa de nuestra perspectiva, la perspectiva no es subjetiva. Las perspectivas científicas e históricas se basan en el lenguaje y pueden ser ampliamente compartidas. Se confirman o se rechazan sobre la base de los datos disponibles. No podemos construir cualquier perspectiva que deseemos. No hay nada subjetivo en una teoría científica. Puede haber desacuerdos en los detalles, pero hasta los desacuerdos implican campos opuestos donde los miembros comparten un punto de vista común. Las perspectivas individuales se desarrollan desde las perspectivas de la comunidad, pero la perspectiva de la comunidad no es un conjunto de las individuales. Cada invención y descubrimiento se retroalimenta en la comunidad, que está abierta y cambiando continuamente.

El concepto de producción o creatividad no se limita a la ciencia y a la historia, sino que es una característica general de toda conducta consciente. La conciencia se produce cuando ya no son adecuadas las formas habituales de comportarse. Una persona imagina nuevas líneas de acción y elige entre ellas. La conducta nunca se puede predecir completamente en función de lo que se ha hecho anteriormente. Puede parecer predecible retrospectivamente, pero es sólo porque recordamos en términos generales y disimulamos lo que era único en aquel momento. Mead, al igual que Peirce y Dewey, vio el método científico como el paradigma del pensamiento correcto. Planteamos hipótesis tentativas, las comparamos conceptualmente y las confirmamos a través de nuestra conducta.

El planteamiento de Mead ayuda a superar una gran parte de los dualismos que han plagado la filosofía tradicional y la ciencia social. La conducta social es libre y determinada al mismo tiempo. Las personas son productos sociales. Sus personalidades están construidas por el lenguaje, las costumbres y las normas de su grupo. Realmente, con la excepción de los instintos y de otros aspectos relacionados con la fisiología, las personas son *enteramente* productos sociales. Pero también son libres para modificar sus conductas y variar su perspectiva del mundo, sujeta a las limitaciones de la realidad. La sociedad configura a los individuos pero lo hace de manera imperfecta y la sociedad cambia como resultado de la iniciativa individual. Existe una relación recíproca. Cada decisión deliberada cambia el orden social, ligeramente la mayoría de las veces, pero mucho en el caso de los genios y de los líderes mundiales.

La concepción de Mead también transciende los dualismos tradicionales de mente-cuerpo, subjetivo-objetivo y otros semejantes. En la medida en que se consideraba la mente como una especie de materia espiritual que elabora sensaciones, emociones, imágenes e ideas, entonces parece necesaria algún tipo de localización. Los psicólogos colocan la mente en el cerebro del individuo (p.e., Floyd Allport, 1924). Las generaciones previas, reacias a admitir que la conciencia podía detenerse, la colocaban en el alma. Una vez que la actividad mental se concibe como un proceso simbólico más que como una cosa y sus contenidos se devuelven al mundo físico, la distinción entre interno y externo ya no es necesaria. Algunos aspectos del pensamiento, como la conversación, son públicos, otros son privados y sólo conocidos por el individuo, pero todo pensamiento es un proceso de conversación que utiliza el lenguaje y una perspectiva compartida que se produce durante el curso de la socialización. Si nuestro punto de partida son las mentes que están dentro de individuos aislados, es difícil entender cómo las personas pueden comprenderse entre sí, empatizar, cooperar o compartir opiniones

—cómo una mente puede alcanzar y tomar contacto con otra. Pero si la actividad mental se concibe como algo derivado de un proceso social concreto, entonces desaparecen estos problemas. Como miembros de un grupo social, compartimos un lenguaje, un conocimiento de la conducta adecuada y, en gran medida, una perspectiva común.

Mead puede haber exagerado la medida en que las perspectivas son realmente compartidas, porque estaba viviendo en una época de cambio importante. La teoría de la relatividad estaba obligando a las personas a replantear la naturaleza del universo físico. El pragmatismo y el psicoanálisis estaban desafiando los supuestos tradicionales sobre la actividad mental, y los sociólogos comenzaban a generar hipótesis científicamente verificables sobre la conducta social. Aunque muchas de estas tendencias eran polémicas, lo eran por ser nuevas y porque no estaban plenamente comprendidas. Mead estaba viviendo una transición y era optimista sobre el futuro que llegaba. «La mente humana está constantemente emergiendo una y otra vez de una crisálida en mundos constantemente nuevos que no se pueden predecir ... Ninguno de nosotros sabemos hacia dónde vamos, pero sabemos que estamos en el camino... Es una espléndida aventura poder continuar» (Mead, 1923/1964, p. 266).

DESARROLLOS POSTERIORES A MEAD

Durante el período de posguerra, el movimiento del interaccionismo simbólico iniciado por Mead se convirtió en el enfoque sociológico dominante de la psicología social. El impacto de Mead comenzó a ser visible en los textos sociológicos escritos entre 1948 y 1953, donde él era el tercer autor más citado (ver Tabla 1.1). Durante los años 60 se convirtió en el segundo autor más citado (justo detrás de Sigmund Freud), y se asociaba a algunos otros escritores que se inspiraban directa o indirectamente en el interaccionismo simbólico. Puesto que el interaccionismo simbólico constituye una gran parte del enfoque sociológico de posguerra, está más allá del alcance de este libro revisar todos los grandes desarrollos que han ocurrido desde Mead. Se pueden encontrar revisiones más amplias en trabajos como los de Hewitt (1984); Lauer y Handel (1977); Lindesmith, Strauss y Denzin (1977); y Stryker y Statham (1985). Existen dos excelentes libros de lecturas (Manis y Meltzer, 1978; Stone y Farberman, 1979).

Comenzaremos con el sucesor de Mead en Chicago, Ellsworth Faris, y continuaremos con dos escuelas contrapuestas de interacción simbólica —la Escuela de Chicago y la Escuela de Iowa— y el trabajo de Erwing Goffman. La Escuela de Chicago de interacción simbólica está más estrechamente relacionada con un alumno de Mead llamado Herbert Blumer, mientras que la Escuela de Iowa la había desarrollada Manford Kuhn en la Universidad de Iowa y la mantuvo casi exclusivamente durante su vida mediante artículos publicados en el *Sociological Quarterly*. Las diferencias entre estas escuelas se centran en el grado en que la conducta está determinada por las condiciones sociales. Blumer destaca la naturaleza emergente y la inestabilidad de la interacción social, mientras que Kuhn adopta un punto de vista mucho más determinista. Estas diferencias tienen también implicaciones metodológicas. Blumer defiende una metodología distinta para estudiar la interacción simbólica, mientras que Kuhn destaca los procedimientos científicos tradicionales. La mayor parte de las versiones de la interacción simbólica caen entre estos dos extremos, pero se inclinan hacia uno u otro (Turner, 1978), y por tanto sirven como puntos de anclaje útiles para mostrar el alcance y diversidad de la interacción simbólica (ver Meltzer, Petras y Reynolds, 1975). Estudiaremos en el siguiente capítulo los desarrollos de la interacción simbólica durante los años 70 y 80.

Ellsworth Faris (1874-1953)

Existe la leyenda de que la Escuela de Chicago de sociología fue un cuerpo unificado de ideas que giraba alrededor de George Herbert Mead. Esto surge del reconocimiento actual de la importancia de las ideas de Mead y del supuesto de que como

Mead enseñó en la Universidad de Chicago desde 1894 a 1931, debió tener una fuerte influencia en los que le rodeaban. W.I. Thomas fue alumno de Mead, pero era un estudiante maduro que había estudiado en Europa y ya tenía un doctorado, mientras que Mead era un profesor nuevo sin doctorado cuando comenzaba su carrera. Además, como ya mencionamos anteriormente, Thomas participó en los cursos de Mead sobre psicología comparada y métodos de investigación, pero no de psicología social. Thomas afirmaba que no podía comprender a Mead y no parece que haya utilizado muchas ideas suyas (Coser, 1977). Park fue un gran amigo de Mead, pero no parece haber sido muy influido por él. El miembro de la facultad más profundamente influido por Mead fue Ellsworth Faris.

Ellsworth Faris nació en Tennessee, pero su familia se trasladó a Tejas cuando tenía doce años. Estudió en lo que después llegó a ser la Tejas Christian University y recibió la licenciatura en 1894. Estuvo siete años como misionero en el Congo Belga antes de regresar a la Tejas Christian University, donde enseñó teología y filosofía desde 1904 hasta 1911. Hizo la licenciatura en la Universidad de Chicago con John Dewey y George Herbert Mead y recibió su doctorado en psicología en 1914. Cuando Thomas se retiró en 1918, le pidieron a Faris que se uniese al Departamento de Sociología para mantener la tradición socio-psicológica que Thomas había iniciado. Llegó a ser catedrático después de que Small se retirase y dirigió el departamento entre 1925 y 1939.

Faris enseñaba cuatro trimestres al año durante la mayor parte de su carrera y dedicó una gran parte de su tiempo a tareas administrativas. Publicó poco pero realizó importantes contribuciones con artículos sobre la imitación y la teoría de los instintos. Faris fue muy crítico con la teoría de los instintos y mantenía que la búsqueda de instintos se basaba en un intento equivocado de colocar la causa de la conducta social dentro del individuo. Según Faris (1937):

> Los hombres no pueden estar de acuerdo en los elementos porque no existen. El supuesto de todos ellos es que los individuos componen la sociedad. Pero si suponemos que la sociedad produce personalidades, entonces se encontrarán los elementos de la personalidad, no en el «sí mismo» individual, sino en la vida colectiva de las personas (p. 187).

Algunos de sus trabajos sobre el tema se recogieron y publicaron en el volumen titulado *The Nature of Human Nature* (Faris, 1937).

Faris (1927) también rechazó la idea de que la conducta social se adquiere a través de la imitación de una manera acrítica. Defendía que las conductas que se atribuían con frecuencia a la imitación eran el producto de las actitudes adoptadas y de elecciones conscientes. La clave, según Faris, está en la tendencia normal humana a conversar consigo mismo —es decir, a estimular el propio yo y responder a la propia estimulación. A través de este proceso, se puede desempeñar el papel de otra persona y adoptar sus actitudes cuando éstas parecen más adecuadas.

Faris estuvo influido por la psicología de la Gestalt y la aplicó a los grupos. Para Faris, la totalidad no sólo era mayor que la suma de las partes sino que creaba las partes. El grupo era una entidad real porque estimulaba ciertas formas de conducta y limitaba otras. Las personas se comportan de forma diferente en grupos, porque los grupos dictan lo que es y lo que no es aceptable.

Sin embargo, la contribución más importante de Faris se fundamenta en la divulgación de las ideas de Mead. Las clases de Mead no fueron numerosas y sus artículos oscuros y poco leídos. Faris, por el contrario, era popular y con frecuencia un profesor brillante, de forma que la mayoría de los estudiantes de sociología, tanto licenciados como no licenciados, se apuntaban a sus cursos. También tenía estudiantes de otros departamentos, incluyendo psicología, antropología y ciencia política. Faris dirigió a estudiantes graduados en su especialización de psicología social, y fue a través de él como Mead llegó a llamar la atención de la mayor parte de los estudiantes de sociología de la universidad. Según un estudiante, Faris describía el pensamiento social en tér-

minos de «A.M.» y «D.M.» —antes y después de Mead (Lewis y Smith, 1980). Los estudiantes que se apuntaban a sus cursos adquirían una fuerte dosis de las ideas de Mead y cuando se graduaban y se extendían por el país, llevaban este conocimiento con ellos. Faris fue el principal responsable de la promoción y divulgación de Mead durante su vida y contribuyó a convertirlo en una gran figura de la Universidad de Chicago.

Herbert Blumer (1900-1987)

Aunque Faris dio a conocer a Mead entre los estudiantes a lo largo de los años 20 y 30, lo que se ha llegado a conocer como la Escuela de Chicago de interaccionismo simbólico está más relacionado con Herbert Blumer. Blumer fue estudiante y después miembro de la facultad de sociología de la Universidad de Chicago desde 1927 hasta 1952. Ellsworth Faris dirigió su tesis doctoral y Mead asistió a su examen oral. Blumer fue ayudante de investigación de Mead y se encargó del curso de Mead sobre psicología social cuando estuvo hospitalizado. Mead se lo había pedido primero a Faris, pero las obligaciones de Faris como catedrático y editor del *American Journal of Sociology* le impidieron encargarse de otro curso. Cuando Faris se retiró en 1939, Blumer heredó la responsabilidad de la psicología social en Chicago y editó el *American Journal of Sociology* desde 1941 hasta 1952. Se trasladó a la Universidad de California en Berkeley en 1952 y enseñó allí hasta que se retiró (Lewis y Smith, 1980).

Blumer (1937) acuñó el término de «interaccionismo simbólico» para describir su enfoque, que consideraba una ampliación directa del enfoque de Mead. Al igual que Mead, Blumer dividía la conducta en formas simbólicas y no simbólicas. La interacción no simbólica se produce cuando dos personas se responden directamente entre sí sin ninguna interpretación. Esto se produce en la conducta refleja, cuando por ejemplo dos boxeadores pelean y en algunas formas de la expresión emocional. Una gran parte de la conducta humana es no-simbólica, pero Blumer piensa que la conducta simbólica es bastante más característica y la convierte en el centro de su investigación. A medida que se acepta el rótulo de «interacción simbólica», el enfoque de Blumer se conoce como la «Escuela de Chicago de la Interacción Simbólica».

La concepción de Blumer (1969) de la interacción simbólica descansa en tres premisas básicas. En primer lugar, las personas actúan sobre las cosas en función del significado. Viven en un mundo de objetos significativos, y sus respuestas dependen de cómo denominen e interpreten los acontecimientos. En segundo lugar, los significados surgen durante la interacción social. El significado es un producto social más que una propiedad inherente del mundo físico. Los miembros del grupo crean un significado común y experimentan objetos casi de la misma forma y, a la inversa, los miembros de diferentes culturas dan un significado diferente a los mismos objetos y los experimentan de forma diferente. Finalmente, el significado de las cosas se modifica a través de un proceso de interpretación. Surgen constantemente nuevas situaciones donde el conocimiento existente ya no es adecuado y los acontecimientos tienen que ser interpretados a medida que se desarrollan. La interpretación es un proceso abierto y creativo, responsable de una gran parte de la falta de predicción de la conducta humana. La interpretación no es siempre perfecta —las personas pueden fracasar en la obtención de información relevante, pueden realizar un juicio pobre o planificar una pauta errónea de conducta— pero es característica de la conducta humana y debe tenerse en cuenta si los científicos sociales quieren captar la complejidad plena de la interacción social.

Blumer no sólo estaba interesado en la actividad simbólica sino también en la conducta social o lo que llamaba la «acción conjunta». La acción conjunta sucede cuando dos o más personas coordinan los actos individuales durante el desarrollo de un proceso. Cada persona expresa lo que está haciendo e interpreta la conducta de los demás. Como la conducta de los demás no puede predecirse por completo, con frecuencia una persona debe esperar hasta que la otra responda antes de poder planificar el siguiente movimiento.

La tesis doctoral de Blumer se llamó *Método en Psicología Social*, y su interés en metodología continuó a lo largo de toda su carrera. Su concepción de la metodología era simplemente una aplicación de la creencia de que la interacción es fluida y cambiante. Pensaba que la investigación social misma era un proceso de interacción simbólica, en donde los investigadores llegaban a comprender el mundo visto desde un grupo particular. Puesto que las personas interpretan las situaciones antes de actuar, los científicos sociales deben comprender como definen las situaciones antes de intentar comprender sus conductas. Tras la fachada de la conducta social objetiva existe un proceso de interpretación que los investigadores no se pueden permitir ignorar. Blumer reclamaba un examen directo del mundo empírico —el mundo de la experiencia cotidiana— utilizando procedimientos naturalistas.

La metodología naturalista de Blumer implicaba dos aspectos —exploración e inspección. Durante la etapa de exploración, los investigadores utilizan cualquier procedimiento —observación directa, entrevistas, historias de vida, diarios, cartas o la búsqueda de informes públicos— para obtener información sobre un grupo particular. Blumer (1969) pensaba que un procedimiento especialmente útil era un grupo de discusión compuesto de participantes bien informados, y que tales grupos eran «muchas veces más valiosos que cualquier muestra representativa» (p. 41). Durante esta etapa, los investigadores se enfrentaban a situaciones concretas, preparadas para observar y revisar sus observaciones. La naturaleza siempre cambiante de la interacción simbólica requiere una mente abierta y un enfoque amplio en lugar de apoyarse en prejuicios.

La etapa exploratoria tiene dos funciones. Proporciona a los investigadores la oportunidad de familiarizarse con el grupo que desean estudiar. La necesidad de familiarizarse se reconoce más claramente en los estudios antropológicos de culturas extrañas, pero también es importante en grupos «nativos» como el clero, los militares, las prostitutas o los suburbios, cuyas perspectivas también son únicas en la medida en que no pueden ser comprendidas sin experiencia de primera mano. La exploración también proporciona a los investigadores la oportunidad para profundizar en su enfoque y revisar sus ideas a medida que el estudio continúa. Los investigadores que se introducen en un área nueva no pueden saber lo que será importante o no en adelante. Tienen que comenzar con una amplia agenda de investigación y limitarla progresivamente a medida que avanza la investigación. Es necesario que quieran adoptar nuevas perspectivas y moverse en direcciones previamente no imaginadas. Blumer (1969) pensaba que los «conceptos sensibilizadores» eran un instrumento importante de investigación. Son conceptos amplios, como por ejemplo personalidad, estructura social, costumbres, normas e instituciones, que carecen de precisión pero que proporcionan indicios y sugerencias sobre lo que debe buscar la investigación. Se pueden revisar y perfilar durante el desarrollo de la investigación.

La etapa de inspección se produce normalmente después de obtener la información, aunque también es posible volver atrás y adelante entre las dos etapas. La investigación incluye un examen intenso de elementos analíticos y de sus relaciones. Se utilizan las observaciones para profundizar en los conceptos y revisar los enunciados generales. Los conceptos sensibilizadores permiten cierto razonamiento deductivo que permite estudiar algunas consecuencias, pero la prueba definitiva siempre es la correspondencia con el mundo empírico de la experiencia cotidiana. Blumer pensaba que era básico someter los conceptos clave a una discusión dentro de los grupos de participantes bien informados, para comprobar la exactitud de la propia interpretación. Los investigadores deben permanecer en contacto con el mundo empírico a lo largo de la investigación y revisar los conceptos a la luz de los datos nuevos.

La metodología de Blumer se puede entender como una crítica de los procedimientos estadísticos y cuantitativos tradicionales y como una justificación del tipo de investigación desarrollado y ampliamente utilizado en la Universidad de Chicago. Su lista de procedimientos aceptables incluye muchos de los utilizados por Thomas y Znaniecki (1918-1920) en su estudio clásico de los campesinos polacos, aunque su repetida afirmación de que es necesario ver el mundo desde el punto de vista del grupo

que se está estudiando recuerda el énfasis de Park y Burgess sobre la observación participante. Blumer (1969) pensaba que cada grupo era único, y «parece que estamos obligados a conseguir lo que es común aceptando y utilizando lo que es distinto» (p. 148).

La oposición de Blumer a los procedimientos de la ciencia tradicional se basaba en el hecho de que normalmente comenzaban con teorías preconcebidas y rechazaban el proceso de interpretación. Las preconcepciones sesgan la interpretación del investigador sobre los acontecimientos, y el significado de la situación tal como es vista por los participantes o bien es desviada o se ignora. Blumer era muy crítico con las definiciones operacionales porque se centraban en una característica cuantificable única e ignoraban el contexto complejo que mantiene a la conducta social. Pensaba que la ambigüedad de los conceptos utilizados por los psicólogos sociales, como actitudes, impulsos y motivos, introducen una laguna entre la teoría y la investigación empírica, llevando o bien a la teorización vacía o a la investigación sin sentido y aislada.

Algunas personas han cuestionado la idea de que la metodología de Blumer sea una aplicación directa de la de Mead. Se puede describir con mayor exactitud como una defensa de los procedimientos introducidos y utilizados en el Departamento de Sociología de la Universidad de Chicago. McPhail y Rexroat (1979) señalan que Mead estaba profundamente comprometido con la comprobación de hipótesis y con los procedimientos experimentales. Mead (1917/1964) advertía contra la confusión de la «actitud científica de estar dispuesto a cuestionar cualquier cosa con la actitud de estar dispuesto a cuestionarlo todo a la vez» (p. 200). Mead (1938) trataba a las hipótesis como soluciones tentativas para las excepciones de las teorías científicas y discrepaba de la crítica a la investigación experimental. Reconocía que las pruebas experimentales no eran siempre prácticas pero recomendaba la «comprobación mental» o los «experimentos mentales», que entendía como el prototipo del pensamiento correcto en general.

También se han planteado interrogantes sobre la pretensión de Blumer de que su enfoque más general es una extensión directa del de Mead. Aunque la concepción de Blumer sobre la interacción humana en términos de solución colectiva de problemas lleva el espíritu del enfoque de Mead, no consigue incorporar una gran parte de la perspectiva más comprehensiva de Mead. Joas (1985) señala que la apropiación fragmentada por parte de Blumer del trabajo de Mead reduce el concepto de acción al de interacción y no consigue incluir el contexto de la evolución y de la historia.

Otro aspecto polémico de la versión de Blumer sobre la interacción simbólica es la relación entre interacción y sociedad. Para Blumer (1969), las instituciones sociales se crean y se mantienen a través del desarrollo de la interacción. La sociedad está compuesta de una red de interacciones sociales y «la organización general se ha visto, estudiado y explicado en términos del proceso de actuación de los participantes cuando manipulan las situaciones en sus respectivas posiciones de la organización» (p. 58). Blumer no niega la importancia de la estructura social, sino que la estructura social configure automáticamente la conducta social. La sociedad es el marco dentro del cual ocurre la interacción. La mayor parte de las situaciones están suficientemente estructuradas de forma que se necesita poca reinterpretación, pero existe espacio todavía para maniobrar y diseñar nuevas líneas de acción. El grado de estabilidad social es menos profundo en la sociedad moderna, donde las líneas de cruce de la conducta crean muchas situaciones con ninguna forma establecida de conducta. En resumen, Blumer defiende que la interacción simbólica crea y mantiene la conducta organizativa y no lo contrario, aunque siempre existe cierta continuidad basada en la experiencia previa. Esto contrasta fuertemente con la mayor parte de las teorías sociológicas y con la de la Escuela de Iowa de la interacción simbólica.

Manford Kuhn (1911-1963)

Kuhn recibió su licenciatura y doctorado en la Universidad de Wisconsin, donde estudió con Kimball Young —un representante ecléctico de la interacción simbólica y un antiguo alumno de Mead (ver el Capítulo 4). Se introdujo en la Universidad Estatal de Iowa en 1946 y se dedicó a la enseñanza hasta su muerte en 1963. Aunque su impacto en la psicología social sociológica, como se puede ver por el número de citas, está lejos de ser el de Blumer, se utiliza frecuentemente en contraposición a Blumer, porque su postura es mucho más determinista.

Existen varias diferencias entre los enfoques de Kuhn y de Blumer (ver J. Turner, 1978) pero, manteniendo el tratamiento previo de Mead, comenzaremos con su concepción de la sociedad. Blumer concibe la sociedad como una red de interacciones sociales y destaca la naturaleza temporal y cambiante de las organizaciones. Para Kuhn, por el contrario, la sociedad está compuesta de una red de posiciones y papeles que son bastante independientes de los individuos que los ocupan. Los papeles son los «bloques de construcción» básicos que componen los grupos sociales y obtienen su significado del contexto social más amplio.

Kuhn y Blumer también discrepan en el grado de estructura y estabilidad dentro del «sí mismo». Blumer destaca la espontaneidad del «sí mismo» dentro de la interacción social —la capacidad de las personas para reinterpretar acontecimientos y alterar su conducta. Kuhn subraya la importancia de un «sí mismo nuclear» derivado de la interacción y asociación previa con otros miembros de los propios grupos de referencia. La personalidad para Kuhn es simplemente la combinación de todos los papeles interiorizados por el individuo durante el curso de la socialización. No proporcionan exactamente recetas para la conducta, sino metas, valores, sentimientos y formas características de interpretar situaciones.

Como pasaba con Mead, el hecho de que los papeles sean adquiridos desde la sociedad no impide las diferencias individuales. La familia es una gran fuente de socialización, y las diferencias familiares se transmiten a los hijos. Las diferencias biológicas intervienen en cierta medida y las personas combinan papeles de diferentes formas, dando mucha prioridad a algunas y baja prioridad a otras. Por último, los grupos no exigen una adhesión absoluta a los papeles. Se tolera cierta cantidad de disconformidad si no se produce conflicto con la definición del grupo de lo que es adecuado. Idiosincrasias menores se atribuyen a diferencias de personalidad, pero las desviaciones radicales conducen o bien a la expulsión del grupo o al alejamiento informal pero igualmente efectivo.

Estas diferentes concepciones del «sí mismo» conducen a distintas concepciones de la interacción. Para Kuhn, el «sí mismo» nuclear es relativamente estable y ayuda a explicar la estabilidad de la conducta en diferentes situaciones. La interacción está en función tanto del individuo como de la situación, pero el «sí mismo» nuclear ayuda a determinar cómo se interpretará la situación. El «sí mismo» nuclear configura y limita la conducta, determinando lo que será y no será percibido. Existe cierta imprevisión porque los individuos experimentan conflicto de papeles, se enfrentan a situaciones nuevas donde las conductas prescritas anteriormente ya no son adecuadas, o intentan comprometerse en conductas que son inaceptables para el grupo, pero las personas se ven empujadas a proporcionar estructura a las situaciones no estructuradas y, si la comunicación es posible, construyen definiciones colectivas más que definiciones individuales de lo que es adecuado.

Estas diferentes concepciones de la interacción social también tienen implicaciones metodológicas. La creencia de Kuhn de que el «sí mismo» es un producto de las condiciones sociales le hace ver con agrado la experimentación, la comprobación de hipótesis y los procedimientos deductivos. Una gran parte de su carrera estuvo dedicada a proporcionar una definición operativa del «sí mismo». Su más famoso instrumento fue el *Twenty Statement Test*, que mide la «personalidad nuclear» pidiéndole a las personas que den veinte respuestas diferentes a la cuestión «¿Quién soy yo?». Descubre que las personas tienden a responder enumerando papeles, como por ejemplo padre, ma-

rido, estudiante, ingeniero y semejantes, apoyando así su afirmación de que la personalidad está compuesta de papeles.

Otros métodos defendidos por Kuhn reflejan su creencia en la importancia de la actividad simbólica. Rechazó la posición psicoanalítica de que la conducta está inconscientemente motivada, y defendió la medida directa de las actitudes a través de escalas de actitudes y de sondeos de opinión pública. También sugiere que podría utilizarse el análisis de contenido para estudiar las comunicaciones dentro de los pequeños grupos y de los medios masivos, proporcionando así una medida cuantitativa indirecta de las creencias y actitudes. Aunque Kuhn fue mucho más partidario que Blumer de los procedimientos científicos tradicionales, fue igualmente tajante con la importancia del lenguaje y de los procesos simbólicos, y todos sus procedimientos se basan en evaluaciones directas o indirectas de la conducta verbal.

Se ha sugerido que Mead desarrolló una posición dialéctica similar a la de Marx en su intento de explicar la relación entre el individuo y la sociedad (Zeitlin, 1973). El individuo es simultáneamente un producto social y una fuente de cambio social. Si se acepta esta concepción, entonces Blumer y Kuhn se pueden entender destacando un lado u otro del proceso dialéctico. Kuhn reconoció cierta cantidad de indeterminación pero destaca la prioridad de los papeles sociales preexistentes en la configuración del «sí mismo» nuclear y en proporcionar estabilidad a través de las situaciones. Blumer subraya el lado creativo de la conducta y veía la interacción como una fuente de cambio social. El enfoque de Mead era tan abarcador que las versiones contemporáneas pueden destacar uno u otro aspecto y aun así permanecer fieles al original. Si no fuese por las grandes diferencias metodológicas, los enfoques de Kuhn y de Blumer podrían verse como dos variantes de un tema único.

Aun cuando existen diferencias, también existen ciertos principios fundamentales sobre los que prácticamente están de acuerdo todos los interaccionistas simbólicos (J. Turner, 1978). Tal como indica su nombre, el interaccionismo simbólico se interesa principalmente por la conducta y la interacción simbólica. Las personas piensan, actúan y se comunican utilizando símbolos para planificar y orientar la conducta. La comunicación implica una conversación de gestos donde los primeros actos le permiten a uno anticiparse a los actos posteriores. Las personas anticipan e interpretan entre sí las respuestas representando papeles —es decir, colocándose en la perspectiva de las demás personas. La mente o la actividad mental se desarrolla a partir de esta capacidad de representar papeles e implica una conversación interna. Aunque tratado de forma diferente, el concepto de «sí mismo» es central en todas las versiones de la interacción simbólica. Estos principios básicos forman el núcleo del enfoque de la interacción simbólica y deberían recordarse cuando se discuten las diferencias.

ERVING GOFFMAN

Erving Goffman (1922-1982) nació en Alberta, obtuvo una graduación en la Universidad de Toronto, y una licenciatura y un doctorado en la Universidad de Chicago. Poco después de terminar su doctorado, se reunió con su antiguo profesor Herbert Blumer en la Universidad de California en Berkeley donde enseñó hasta 1969, que se trasladó a la Universidad de Pennsylvania. Goffman creó casi unilateralmente el enfoque sociológico conocido como «dramaturgia». Su principal interés era utilizar la metáfora del teatro para explicar la conducta en situaciones cara a cara, que examinó y describió con gran detalle. En su trabajo *Frame Analysis*, discutió las limitaciones de la metáfora teatral y afirmó que «todo el mundo no es un escenario» (Goffman, 1974, p. 1), pero defendió que existía suficiente semejanza entre actuar y la vida cotidiana como para hacer útil la metáfora que explicaba con gran detalle la interacción social.

Una semejanza entre el escenario y la vida cotidiana es que ambos están divididos en regiones anteriores y posteriores. La región anterior o frontal es donde actúan los individuos. Incluye el contexto físico —muebles, paisajes y apoyos— y la «apariencia personal» compuesta de ropa, distintivos y conducta. La región posterior está oculta a la

audiencia. Es el lugar donde se realiza la relajación, la repetición y el ajuste del vestuario. En un restaurante, por ejemplo, las áreas de comida sirven como región frontal y la cocina es la posterior. Los camareros pueden quitarse los disfraces en la cocina, criticar o ridiculizar las ropas, y entablar una conversación que incrementa su sentido de solidaridad y estimación mutua.

Normalmente, grupos de personas trabajan en cooperación para realizar una representación y componen lo que Goffman llama un «equipo de representación». Si no se consigue realizar una actuación convincente se puede dar un espectáculo, y tanto la audiencia como los actores intentan evitar estos espectáculos. Se espera que los actores aprendan su parte y la representen bien, mientras que se supone que las audiencias evitaran las áreas entre bastidores y que ignoraran los aspectos periféricos de la actuación. Puesto que los miembros del equipo tienen acceso común a la información entre bastidores, cualquiera de ellos puede «dar la representación». Los miembros del equipo son así mutuamente dependientes y cooperaran en el mantenimiento de una definición determinada de la situación.

No sólo una gran parte de la vida cotidiana implica la representación de papeles de un tipo u otro, sino que estas actividades pueden ser transformadas de forma que realizamos una representación de papeles (Goffman, 1974). Podemos, por ejemplo, ver una representación en donde los camareros están implicados o describen la representación a uno de nuestros amigos. Estas transformaciones se denominan «acontecimientos codificados» cuando son reconocidos por todos los participantes e incluyen cosas como actuaciones teatrales, representaciones, ceremonias, repeticiones y manifestaciones. Un segundo tipo de transformación ocurre cuando una o más personas no son plenamente conscientes de lo que está ocurriendo. Se denominan «invenciones» e incluyen bromas prácticas, engaños y, en su forma menos benigna, trampas.

Las invenciones son difíciles de mantener porque es complicado controlar todos los aspectos de la conducta al mismo tiempo. Goffman (1959) realiza una distinción entre expresiones «dadas» conscientemente para proyectar una imagen y aquellas «omitidas» o emitidas inconscientemente. Muchas formas de expresión emocional están más allá de nuestro control y son por tanto utilizadas para verificar la impresión que el actor está intentando conscientemente comunicar. La capacidad para manipular una impresión se facilita con la práctica. Una camarera experimentada puede ser capaz de comunicar deferencia y respeto aun cuando sea indiferente o hasta hostil a la persona a la que está sirviendo. Pero Goffman piensa que los actores están en desventaja a causa de que la capacidad de ver a través de una actuación es mayor que la capacidad de manipular todos los aspectos de la conducta expresiva. Las actuaciones afortunadas dependen por tanto de que los actores representen papeles al máximo de sus capacidades, mientras la audiencia ignora o «desatiende» todos los aspectos irrelevantes de la situación. Esto evidentemente es más difícil si se intenta engañar a la audiencia.

Goffman (1961, 1963) hace una distinción entre interacciones enfocadas y desenfocadas. Las interacciones desenfocadas se producen cuando las personas están juntas —como cuando dos extraños se observan entre sí en una habitación—, mientras que las interacciones enfocadas suceden cuando dos o más personas están de acuerdo en mantener un enfoque común durante un período amplio de tiempo. Hasta las interacciones desenfocadas tienen algunas reglas generales de conducta, aunque sean inespecíficas. Se exige a las personas mantener un cierto nivel de apariencia física y contener actividades autoreferentes, autoabsorbentes tales como rascarse, tocarse un diente o las uñas. Pueden expresar cierto nivel de «alerta controlada», que es un estado de tensión que muestra que se está listo para la interacción que pueda surgir. También se necesita cierta cantidad de «desatención cortés». Cada persona debe dar a la otra suficiente atención visual para mostrar que reconoce su presencia, pero no tanta atención como para sugerir que son objeto de atención o curiosidad. Aunque tales conductas son un lugar común, normalmente sólo se observan cuando fracasan. El fracaso en mantener la apariencia física, en contener actividades autoreferentes, o en mostrar una vigilancia controlada y una desatención cortés se toma con frecuencia como un signo de

enfermedad mental. Las personas normales deben ser «buenas» y no provocar un espectáculo o una perturbación. Deben «ajustarse» y no atraer atención indebida, ya sea por una actuación insuficiente o por una excesiva.

La cantidad de regulación espontánea aumenta cuando uno se mueve de los encuentros desenfocados a los enfocados. Cualquier grupo cara a cara debe tener un medio para seleccionar nuevos miembros. Las personas que ya están familiarizadas tienen prácticamente garantizado el derecho a interactuar, pero para aquellos que no están familiarizados tiene que existir alguna razón o pretexto. Algunos lugares como los bares, cafeterías y salones privados son «lugares abiertos» que generalmente animan la interacción entre extraños. Las personas en tales reuniones se introducen en una mezcla común de interacción desenfocada, pero dentro de estos contextos existen normalmente cierta cantidad de subgrupos comprometidos al mismo tiempo en encuentros cara a cara. Estos subgrupos muestran su implicación mutua por su patrón de contacto visual y por la forma en que colocan sus cuerpos. Los que desean entrar en tales grupos deben «golpear la puerta», por decirlo así, moviéndose en estrecha vecindad, mostrando una desatención cortés al grupo como totalidad y esperando la invitación. Una vez dentro, los individuos participan más o menos como iguales mientras dura el encuentro.

Una vez que los individuos comienzan a participar, tienen que obedecer ciertas reglas de pertinencia, mediante las que ignoran la mayoría de los aspectos del encuentro y se centran en un problema o tema común. Dos personas implicadas en un juego de ajedrez, por ejemplo, deben centrarse en el juego e ignorar las propiedades físicas de las piezas de ajedrez. No existe diferencia si se juega con tapas de botella, figuras de oro u hombres uniformados sobre losas de color en un patio especialmente preparado. Otras cosas como la riqueza, el status social, las preocupaciones previas y los problemas personales deben ser también selectivamente ignoradas (a menos que sean el tema de conversación). Esto no significa que todos los encuentros sean igualmente abiertos. Tal como Goffman (1961) señaló, la frase clásica de la elegancia inglesa «¿Alguien juega al tenis?» no significa literalmente *alguien*. Simplemente significa que una vez que las personas están implicadas en un encuentro, existe el acuerdo tácito de centrarse selectivamente en un tema común e ignorar prácticamente cualquier otra cosa.

Las personas que participan en un encuentro también deben mantener el nivel adecuado de implicación. Deben «venir a jugar» metiéndose en la situación y «estar en el juego» durante la duración del encuentro (Goffman, 1963). Las personas no deben estar implicadas ni mucho ni poco. El fracaso en participar suficientemente parece una falta de respeto para las demás personas y puede debilitar su nivel de implicación. Goffman (1961) señala que, de todas nuestras capacidades, la capacidad para demostrar una participación espontánea es la que menos está bajo control consciente. Sin embargo, las personas tienen que hacer un esfuerzo, aun cuando no estén personalmente interesadas. En tales casos, las expresiones faciales son particularmente importantes. Existen caras de fiesta, caras de funeral y diversos tipos de caras institucionalizadas, como las de prisioneros de guerra, donde las personas se colocan para mantener el espíritu de la ocasión. La capacidad de mantener co-participación «espontánea» es especialmente importante en los grupos de dos personas, donde el grado de implicación se percibe como un índice de la calidad de la relación.

Al margen de tales intentos, se producen incidentes que aumentan súbitamente el nivel de tensión. Los incidentes menores ocurren constantemente en las conversaciones sobre temas distantes o súbitamente se convierten en demasiado personales. Otros incidentes incluyen los lapsus freudianos, rubores, sudores o una voz «insegura». Los individuos están obligados a enfrentarse con incidentes menores bien ignorándolos o incorporándolos en la corriente de la conversación. Algunas personas, especialmente aquellas de alto status, son mejores que otras en esta tarea. El derecho a gastar bromas, por ejemplo, está normalmente limitado a determinadas personas dentro del grupo (y a aquellos que han alcanzado el status de bufón del grupo). La capacidad de man-

tener una corriente suave de conversación, al margen de tales desgracias, determina en última instancia la calidad de la interacción.

Cuando las personas no pueden mantener el tema central de atención, puede ocurrir lo que Goffman describe como «desbordamiento». El desbordamiento ocurre cuando alguien no puede evitar un sentimiento conflictivo. Por ejemplo, reírse en voz alta durante una reunión formal o un discurso. La risa puede comenzar al no conseguir participar o recibir información de otros, y después extenderse por contagio al grupo como totalidad, produciendo una redefinición de la situación. La posibilidad de desbordamiento se incrementa cuando sube el nivel de tensión, y hay que tener en cuenta que las personas difieren mucho en su capacidad para mantener la atención sin desbordamiento. Cuando el proceso comienza es posible que algunos participantes se mantengan a la espera e intenten mirarse entre sí para ver que hacen los demás.

Aunque la capacidad para unirse a grupos, mantener un nivel adecuado de participación e ignorar selectivamente cualquier cosa distinta al tema central de atención parece necesario en toda interacción, los grupos varían en su grado de control social. Cada encuentro es algo único, y lo que es adecuado en una situación puede no serlo en otra. La «informalidad» se basa parcialmente en permitirse inundar con pretextos menores, de forma que pequeñas cantidades de tensión pueden ser deliberadamente introducidas sólo por diversión. La única regla de conducta que es común en todas las situaciones es la regla que exige a las personas «ajustarse». Deben mantener el nivel adecuado de implicación para la ocasión particular. La interacción social puede fracasar no sólo porque las personas estén insuficientemente cercanas sino también porque sean demasiado familiares, creando una sensación de aburrimiento y la sensación de que nada nuevo puede suceder. Como Goffman (1961) señala, «no se debe introducir ningún movimiento inadecuado en el delicado tejido de la realidad inmediata» (p. 81). Los encuentros se juzgan por la suavidad de la interacción, y la participación informal es una validación de la intimidad e igualdad de los participantes implicados.

El concepto de «sí mismo» es un tema central en el trabajo de Goffman y el centro de su primer y probablemente más importante trabajo, *The Presentation of Self in Everyday Life* (Goffman, 1959). Goffman hace equivalente el «sí mismo» con los papeles que representamos y los papeles se entienden como un producto de la sociedad. Cada cultura proporciona interpretaciones convencionales sobre lo que es adecuado e inadecuado, y los papeles en ejercicio adoptan normas preexistentes. Así, los camareros se comportan bien al margen de las grandes diferencias de cualidades físicas y de formación. Los papeles incluyen tanto aspectos formales, que pueden ser descritos (por ejemplo, en un manual de entrenamiento), como aspectos informales que se aprenden observando a otros. De acuerdo con Goffman (1974), «siempre que llevamos un uniforme probablemente estamos llevando una piel» (p. 575) —el sí mismo «no es una entidad autosuficiente más allá de los acontecimientos, sino una fórmula cambiante para manejarse a uno mismo» (p. 573).

Pero los individuos también proporcionan un estilo personal a cada situación que contiene algo de su propia identidad. La identidad se muestra con frecuencia violando los requisitos del papel o manteniendo una «distancia del papel». La deferencia en los camareros es tan común que no nos dice nada sobre sus verdaderos sentimientos. Estamos más seguros de éstos cuando un camarero es brusco o abiertamente hostil. La identidad se ve con frecuencia como algo más básico, hasta biológico, pero Goffman piensa que muchos aspectos de la identidad son simplemente papeles adquiridos en otras situaciones. Una persona no es *exactamente* un camarero, sino un camarero que estudia representación o un camarero que trabaja para hacer la carrera de medicina.

El concepto de *distancia del papel* puede llegar a ser un aspecto institucionalizado del papel mismo, como Goffman (1961) ha mostrado con el ejemplo de cirujano jefe. El cirujano jefe está metido en una ocupación muy seria donde el éxito en la actuación es literalmente un asunto de vida o muerte. Pero el cirujano jefe no siempre trata sus trabajos con seriedad. Ríen, usan la ironía, o piden instrumentos utilizando nombres no técnicos y humorísticos. La razón es que la cirugía exige trabajar dependiendo de que

todos «mantengan sus cabezas» en todo momento. Si el cirujano jefe exige respeto pleno, el nivel de tensión pondría en peligro la operación. Este ejemplo es útil por varias razones. Primero, muestra como la conducta en grupos es interdependiente. Que el cirujano jefe depende de lo que otros hacen o pueden hacer aun cuando se comporten de forma diferente. Segundo, muestra que muchos aspectos institucionalizados de la realización del papel no se enseñan directamente, sino que se aprenden observando a otros. Es muy improbable que el entrenamiento médico enseñe a los cirujanos a representar al bufón. Finalmente, muestra una asimetría basada en el status. Es el cirujano jefe, no el interno o la enfermera, el que proporciona el tono y mantiene la atmósfera de calma diciendo chistes. El humor de un interno sería visto como un signo de falta de respeto. Esto es bastante típico en situaciones en las que existen diferencias de status. Según Goffman (1959), el encanto y la expresividad son prerrogativas de los altos cargos; los que tienen poder pueden hacer insinuaciones y cosas que no pueden hacer los de bajo status.

Al margen de la estrecha relación de Goffman con Blumer, como colega y alumno, su tratamiento de la conducta social difiere en algunos aspectos. Para Goffman, la sociedad está primero y los individuos adoptan papeles normalizados ya existentes en la sociedad. Goffman (1974) está de acuerdo en que la interpretación que hace una persona de la situación es crítica, pero niega que los individuos juegan un gran papel al fabricar esta interpretación —«seguramente una 'definición de la situación' debe casi siempre estar fundamentada, pero los que están en la situación normalmente no crean esta definición... todo lo que hacen es evaluar correctamente lo que la situación debe ser para ellos y después actuar en consecuencia» (pp. 1-2). Las expectativas sobre cómo comportarse no se generan con el estímulo del momento. Cada individuo se introduce en las situaciones con una serie de conocimientos sobre lo que es adecuado, puesto que la interacción sería imposible sin este conocimiento.

Goffman (1983) también rechazó la idea de que las grandes instituciones sociales puedan comprenderse a través de un microanálisis de las situaciones cara a cara, o que la interacción cara a cara fuese más real que las macroestructuras relacionadas con la sociedad. Sin embargo, piensa que la interacción social en situaciones cara a cara afecta a las grandes instituciones de diversas maneras. Primero, una buena cantidad de negocios se realizan en situaciones cara a cara. La interacción entre personas con poder conduce con frecuencia a decisiones que afectan a la organización como un todo. En segundo lugar, ciertos individuos sirven como «recepcionistas» y determinan la composición de la organización a través del «procesamiento de encuentros» (tales como entrevistas de trabajo). Si seleccionan a las personas en función del sexo, edad, raza o por cualquier otro criterio relevante o irrelevante, entonces la organización cambia en consecuencia.

La tendencia de Goffman a utilizar una metáfora teatral para explicar la interacción cara a cara es tanto una virtud como una debilidad. Consigue un argumento convincente de que muchos aspectos de la vida diaria pueden tratarse como actuaciones teatrales. Manipulamos la impresión que producimos en los demás, y a veces muy conscientemente. También señaló que una gran parte de nuestra conversación es un tipo de mini-actuación en donde contamos acontecimientos que nos han sucedido y los contamos de forma que resulten interesantes y entretenidos. La crítica más común del trabajo de Goffman se centra en el grado en que la conducta se controla conscientemente. Deutsch y Krauss (1965) han criticado la concepción de que las personas son frías, maquiavélicas, y mantienen que aunque la mayoría de las personas manipulan a veces las impresiones, tales conductas no son típicas. Blumer (1972) sugiere que el análisis de Goffman capta «el juego de la posición personal a costa de ignorar lo que los participantes están haciendo» (p. 52). Deja así lo que es más central en la interacción social —la coordinación de actividades dentro del grupo. Gouldner (1970) ha señalado que la popularidad del enfoque dramatúrgico se debe a la estructura de la sociedad americana, donde las personas son unidades fácilmente intercambiables y se mueven en resquicios ya preparados por las instituciones burocráticas. Nosotros pensamos que

la metáfora teatral es una analogía útil si no se toma demasiado en serio. Existen límites definidos para manejar la impresión y el autocontrol, y el problema real gira alrededor del establecimiento de esos límites. El peligro real del enfoque dramatúrgico es que implica cierto grado de control sobre la conducta que los actores no poseen (ver Collier, 1985).

La interacción simbólica se enfrenta a varias debilidades del enfoque psicológico de posguerra hacia la psicología social. Destaca la interdependencia mutua de los participantes en un grupo. Que las personas dependen de sus papeles y su status y de lo que los otros están haciendo al mismo tiempo. Reconoce los orígenes sociales de la conducta social. La forma en que las personas se perciben a ellos mismos e interpretan las situaciones depende de los encuentros previos en situaciones similares y del contexto social más amplio. La interacción simbólica también subraya la flexibilidad de una gran parte de la interacción. Las personas no se responden entre sí mecánicamente. Interpretan activamente las situaciones, planifican las actividades y coordinan las conductas a medida que evolucionan las situaciones.

Sin embargo, existen algunas críticas serias hacia la interacción simbólica, que señalan problemas que podrían limitar de forma importante su aplicación como estrategia de investigación y como modelo para comprender la conducta humana. Debería de estar claro ya que no existe una escuela única de interacción simbólica. Existen grandes diferencias en los enfoques de Blumer, Kuhn y Goffman, y estas son sólo tres de las muchas variaciones. Las críticas hacia una escuela no se aplican necesariamente a las otras, y la versión de Blumer parece haber sido el objetivo de crítica más frecuente. Las críticas llegan al máximo a finales de los 60 y principios de los 70 y estuvieron acompañadas por una creciente pérdida de confianza entre los defensores de la interacción simbólica. Como Stryker (1987) observa, la interacción simbólica pierde la vitalidad intelectual que había tenido durante el período de posguerra. Esta «crisis de confianza» en la psicología social sociológica fue acompañada por una crisis similar de confianza dentro del enfoque psicológico; discutiremos estos temas en el Capítulo 12.

HACIA UNA PSICOLOGÍA SOCIAL INTERDISCIPLINAR

Durante la II Guerra Mundial, los sociólogos y los psicólogos participaron cooperativamente en diversas tareas. Esta colaboración provocó un movimiento de posguerra hacia una psicología social interdisciplinar que integraría los enfoques psicológicos y sociológicos, al igual que abarcaría aspectos relevantes del psicoanálisis y de la antropología cultural (Karpf, 1952; Lewin, 1947; Newcomb, 1951). Como Jackson (1988) señala, la investigación interdisciplinar durante este período se entendió como el medio primario para conseguir una disciplina integrada. Tal investigación se tenía que desarrollar por equipos multidisciplinares de diversas instituciones, que fuesen capaces de integrar las diferencias conceptuales y teóricas.

Ciertos factores ayudaron a estimular la investigación interdisciplinar. La colaboración afortunada de psicólogos, sociólogos y antropólogos culturales durante la II Guerra Mundial ayudó a conseguir más fondos para tal investigación de diversos gobiernos y agencias militares después de la guerra. Nuevas agencias internacionales como la UNESCO patrocinaron la investigación multidisciplinar sobre problemas sociales, como por ejemplo sobre la igualdad racial y el entendimiento internacional. Nuevos institutos de investigación, como el *Survey Research Center* y el *Research Center for Group Dynamics*, aceptaron científicos sociales que venían de diversas disciplinas distintas. Se establecieron dos nuevos programas de entrenamiento interdisciplinar. Uno fue el Departamento de Relaciones Sociales de Harvard dirigido por Talcott Parsons, y el otro fue el Programa Doctoral en Psicología Social de Michigan, dirigido por Theodore M. Newcomb. Ambos estaban compuestos de personal de psicología, sociología y antropología.

Al margen de estos avances, continuó la división entre psicología social psicológica y sociológica. Aunque existía una gran cantidad de investigación realizada en ambas

disciplinas, existía poca integración teórica (Bruner, 1950; Karpf, 1952). Aun cuando se realizaron intentos para incorporar conceptos de ambas disciplinas, los resultados fueron asimilaciones distorsionadas (Jackson, 1988). Los psicólogos, por ejemplo, redefinieron los conceptos sociológicos, como por ejemplo los papeles y las instituciones, en términos individualistas. La urgencia de los problemas de educación y profesionales también iba en contra de los propósitos de unificación. Se esperaba que los estudiantes graduados en programas interdisciplinares dominaran el material en ambas disciplinas, pero tenían poca formación académica sobre cómo se podía integrar el material. Ni tenían modelos de papeles profesionales con los que pudiesen identificarse. Se vieron obligados a adaptarse a carreras académicas estructuradas mediante líneas convencionales de disciplinas separadas.

A mediados de los 50, el optimismo de posguerra de una psicología social unificada se convirtió en desilusión (Jackson, 1988). El término «interdisciplinar» se utilizó con menos frecuencia en las publicaciones, y se organizaron menos conferencias interdisciplinares. En diversas universidades terminaron los esfuerzos de colaboración por enseñar cursos de psicología social, y los programas interdisciplinares de Harvard y Michigan fueron retrasados para 1970. La profesionalización también jugó un papel en el fallecimiento del movimiento interdisciplinar. Durante los años 50, los psicólogos comenzaban a tener titulación profesional mediante leyes estatales. Jackson (1988) comenta que los sociólogos que se especializaban en psicología social estaban amenazados por el dominio público de los psicólogos y, en respuesta, reafirmaron su identidad profesional independiente (ver American Sociological Society, 1958). El movimiento interdisciplinar no reaparece hasta varias décadas después, cuando la psicología social psicológica y la sociológica experimentan una crisis paralela de confianza. Analizaremos estos aspectos en el siguiente capítulo.

NOTAS

1. *Mind, Self and Society* se elaboró después de su muerte a partir de las notas de alumnos en los años 1920 y, como indica Joas (1985), no incluye los fundamentos generales del pensamiento de Mead sobre psicología. Esta omisión se produjo porque Mead no dio clases sobre este material introductorio después de 1920.

PARTE IV

PSICOLOGÍA SOCIAL EN LA ERA POSTMODERNA (1970-1990)

12. CRISIS Y REVISIÓN

En las dos décadas siguientes a la II Guerra Mundial, la psicología social experimentó una gran evolución. Aumentó la cantidad y variedad de investigación, se desarrollaron nuevas teorías, la participación en el esfuerzo de la guerra condujo a nuevas iniciativas en la aplicación de la psicología social y se ampliaron mucho los programas de enseñanza. Este clima de actividad productiva se reflejó en los cinco volúmenes de la edición de 1968 del *Handbook of Social Psychology* editado por Lindzey y Aronson (1968). Como Elms (1975) señala, fue un período en el que los «psicólogos sociales... se enteraron de quienes eran y a donde iban» (p. 967).

Sin embargo, este optimismo y confianza se alternaban de vez en cuando con momentos de autocrítica. Sear (1951), por ejemplo, culpaba a la psicología social por adoptar un pensamiento cerrado y poner demasiado énfasis en los procesos psicológicos individuales. Asch (1952) mantenía que los psicólogos iban demasiado de prisa al intentar imitar los métodos y procedimientos de las ciencias naturales y que estaban haciendo una caricatura en lugar de hacer una descripción de la conducta humana. Gordon Allport (1954a) decía que «ningún experimento se interpreta a sí mismo... Son necesarias teorías que trasciendan los ejemplos concretos, puesto que la construcción de teorías en psicología social está aún en su infancia» (p. 50).

Las críticas fueron aumentando a lo largo de los años 60 y de los 70. Gordon Allport (1968) dijo que «la mayoría de los psicólogos sociales comparten con Comte una concepción optimista de las oportunidades del hombre para mejorar su forma de vida... En el siglo pasado continuó esta visión optimista a pesar de las escasas realizaciones conseguidas hasta la fecha» (pp. 2-3). Señala que el enfoque «duro» ha conseguido notables beneficios científicos, pero también ha producido experimentos pulcros y elegantes que no se pueden generalizar. Kenneth Ring (1967) criticó la psicología social

por su enfoque «divertido y ameno», donde el objetivo consiste en diseñar experimentos inteligentes con manipulaciones estrafalarias. Decía que la psicología social tenía cierta confusión intelectual y que estaba impregnada por un espíritu pionero inquieto, donde existían «muchos colonizadores, pero pocos pobladores» (p. 120).

Aunque había bastante descontento, no había mucho acuerdo en lo que estaba equivocado o en lo que se debería hacer. Se criticaba la psicología social por ser demasiado política (McGuire, 1965) o no suficientemente política (Katz, 1978); por exagerar (Asch, 1952) o por ignorar el lado animal de la naturaleza humana (Von Cranach, 1972); y por acentuar (Archibald, 1978) o infra-valorar el grado de control voluntario (Blumer, 1969). Algunos, como Elms (1972), pedían una investigación más relevante, mientras que otros como Festinger (1980) pensaban que había demasiado interés por las soluciones rápidas a los problemas sociales complejos. Festinger decía que existía la tendencia a confundir «relevante» con «noticiable» y señaló que, sin una puesta a punto del conocimiento científico, los psicólogos sociales no son mejores que otros al ofrecer soluciones de los problemas sociales. Sin embargo, las críticas no se limitaban al problema de la relevancia social. También se ocupaban de los fundamentos teóricos y metodológicos de la psicología social. Comenzaba a cuestionarse la forma en que estaban construidas las teorías, las tendencias sesgadas de los procedimientos experimentales, así como el abuso ético en la forma de tratar a los sujetos experimentales.

A finales de los años 60, la psicología social experimentó una crisis de confianza. Este clima de dudas continuas no se limitaba, de ninguna manera, a la psicología social. Se criticaba la psicología en general porque no ayudaba a conseguir el bienestar humano (Miller, 1969), pero se hacía la misma crítica a las demás ciencias sociales. Richard Bernstein (1976), por ejemplo, decía que:

> Justo ... cuando existía una amplia confianza compartida por los principales científicos sociales de que sus disciplinas habían encontrado finalmente una fundamentación empírica firme ... Existía un creciente escepticismo y suspicacia en el credo liberal tan introducido en las disciplinas sociales: la creencia de que un mejor conocimiento empírico y sistemático sobre el funcionamiento de la sociedad y de la política conduciría de forma natural a la formulación inteligente de políticas, a disminuir las desigualdades y las injusticias sociales, y a permitirnos solucionar los problemas de la sociedad. (pp. xi-xii)

En este capítulo vamos a analizar la crisis de confianza en la psicología social, así como los intentos posteriores que pretenden replantear esta disciplina. Existen también respuestas más radicales que van más allá de la revisión y reclaman una *reconstrucción* de los fundamentos epistemológicos que orientan la teoría, la investigación y la práctica. Esto lo veremos en el capítulo siguiente. Ahora nos ocuparemos de los problemas relativos a la investigación y a la ética, y de los intentos para modificar la psicología social desde dentro y hacerla más relevante desde el punto de vista social. Con el fin de comprender el paso de la confianza a la autocrítica, resulta útil examinar brevemente los cambios históricos que se producen en América durante los años sesenta, setenta y ochenta.

LA SOCIEDAD AMERICANA EN LOS AÑOS 60, 70 Y 80

Como hemos visto, la psicología social americana se desarrolló a través de una serie de movimientos pendulares que van desde el individualismo hasta las formas más sociales y aplicadas de la psicología social, y que a grandes rasgos se corresponden con cambios similares que ocurren dentro de la sociedad americana. Esta pauta de desarrollo no es el producto de leyes inevitables de la historia. Es el resultado directo de un conjunto de condiciones culturales peculiares que ocurren en este siglo. La cultura americana en conjunto se puede ver como un amplio repertorio de creencias, símbolos y valores compartidos, delimitados en gran parte por dos extremos opuestos —el individualismo y la preocupación por el «sí mismo», en un lado, y el sentido de comunidad y

preocupación por los demás, en el otro. Aunque estos dos extremos no son siempre mutuamente exclusivos, con frecuencia predomina uno y su interacción dinámica proporciona el contexto tanto para el cambio como para la continuidad. Este conflicto ha sido tan intenso en las últimas tres décadas, que algunos comentaristas dicen que se produce una transformación profunda y continua en la cultura americana.

Como ya hemos observado, la etapa posterior a la II Guerra Mundial fue una época de desarrollo y prosperidad económica sin precedentes. La productividad aumentó mucho con una tasa anual media de más del 3% y se duplicó el producto nacional bruto (Leuchtenburg, 1979). Tenían trabajo más americanos que nunca y varios millones consiguieron el codiciado status de clase media, que implicaba la propiedad de una casa en las afueras, al menos un coche y todos los atractivos de la sociedad de consumo. Los americanos entraron en la «sociedad de la abundancia» (Potter, 1954). La abundancia se convirtió en un aspecto incuestionable de la vida americana y casi todo el mundo dio por supuesto que la economía continuaría creciendo siempre.

La prosperidad de finales de los 40 y de los 50 proporcionó también la base para nuevas reformas sociales y políticas ya en los 60. La riqueza produjo en este período la expectativa de que los beneficios de la prosperidad y de la democracia se extenderían a todo el mundo. Esta creencia constituyó la base de un nuevo consenso liberal que se reflejó en los programas nacionales, como la Nueva Frontera del Presidente Kennedy y más tarde la Gran Sociedad de Johnson. En esta época, y quizá sólo durante esta época, los americanos estaban inspirados tanto por valores individuales como por los comunitarios, y en consecuencia crearon una coalición social y política que pretendía desarrollar los derechos y las libertades individuales incluyendo a las minorías menos afortunadas. Se creía que esta perspectiva liberal combinaba las mejores características del capitalismo y la empresa libre con los principios más humanistas de un estado del bienestar, y se consiguió así un amplio conjunto de éxitos políticos, como por ejemplo la legislación sobre los derechos civiles, el Acta de Oportunidades Económicas, Medicare y Medicaid, la Guerra a la Pobreza y el aumento de la ayuda a la educación.

Sin embargo, el impulso de la reforma social tuvo una vida corta. La extensión de la Guerra del Vietnam agotó la economía americana, obligó al gobierno a endeudarse mucho y provocó un período de inflación que, en términos generales, redujo el poder adquisitivo del americano medio y las ganancias obtenidas en los años 50 y 60. Con la escalada de la guerra, se hicieron más y más evidentes las contradicciones de la política de Johnson de «armas y mantequilla» y hasta comenzó a estar amenazada la verdad axiomática del desarrollo económico ilimitado. La creciente oposición a la guerra provocó una coalición de activistas políticos, que incluía a grupos de la contracultura, a defensores de los derechos civiles y a los primeros representantes del movimiento de la mujer.

Esta tendencia integraba los valores liberales tradicionales, basados en la libertad y en la independencia personal ilimitada, con los nuevos ideales contraculturales opuestos a la autoridad. Los estudiantes y los jóvenes comenzaron a replantearse los valores tradicionales del sacrificio personal y del éxito material, que habían motivado a sus padres. Adoptaron nuevos valores basados en la libertad personal y en la exploración de las propias posibilidades, que combinaban una crítica a la tecnología y al progreso junto con un gran deseo de conseguir una sociedad perfecta. Esto impulsó algunos experimentos sociales, como las comunas y los grupos de encuentro, al igual que nuevas estrategias para conseguir estilos de vida más simples y más humanos.

La guerra del Vietnam, por encima de todo, fue un catalizador, puesto que las protestas organizadas contra la guerra unieron a individuos y grupos diversos que tenían poco en común. La disminución gradual de la participación americana en la guerra y su derrota final en Vietnam, junto con el creciente interés por los temas económicos y ambientales, debilitaron prácticamente los vínculos que mantenían juntos a estos grupos. El monumental encuentro en Woodstock, Nueva York, en el verano de 1969 fue el último gran suceso colectivo caracterizado por la espontaneidad, el idealismo y la solidaridad de los años 60 (Jones, 1980).

En las postrimerías del Vietnam, las personas comenzaron a centrarse en formas más personales de la auto-realización. En los campus universitarios, los estudiantes se cortaban el pelo y comenzaban a vestirse de forma más conservadora. El deseo de éxito personal se reflejó en la cantidad inusual de estudiantes que abandonaban las carreras tradicionales de letras y humanidades por cursos de comercio y de empresa. Los años 70 se han descrito de distintas maneras, como por ejemplo la «década del yo» (Wolfe, 1976) y como un período de individualismo egoísta y de egocentrismo (Bell, 1976; Schur, 1976), de narcisismo (Lasch, 1979), y de decadencia (Hougan, 1975). Daniel Yankelovich (1981) comparó los cambios de valores con las capas geológicas, cuya interacción produjo una transformación enorme de la cultura americana. Christopher Lasch (1979) mantiene que la transformación fue tan completa que creó una personalidad americana peculiar, centrada en el desarrollo personal y en el narcisismo. Lasch realiza un retrato de «la personalidad liberada de nuestro tiempo», cuyos rasgos son «el encanto, una falsa consciencia de su propia condición, la pansexualidad promiscua, la fascinación por el sexo oral, el miedo a la madre castrante... la hipocondría, la superficialidad defensiva, el miedo a la dependencia emocional, incapacidad para expresarse, miedo a la vejez y a la muerte» (p. 101).

No todos están de acuerdo con el duro y polémico comentario de Lasch. Peter Clecak (1983), por ejemplo, dice que existió bastante continuidad en los años 60 y 70. Cree que realmente los dos extremos, el «sí mismo» y la sociedad, fueron centrales en ambas décadas y mantiene que los americanos estaban buscando una forma de auto-realización en ambas épocas y que, hasta en sus formas más radicales, implicaba algún tipo de compromiso con los demás. Al margen de las diferentes interpretaciones, prácticamente todos los comentaristas de la cultura americana contemporánea están de acuerdo en que la cuestión de la auto-realización fue el tema central de los años 70. Daniel Yankelovich (1981) realizó una serie de encuestas nacionales y estudios de caso, y utilizó los resultados para argumentar que la búsqueda de la auto-realización fue mucho más que un producto de la sociedad opulenta y narcisista —«es nada menos que la búsqueda de una nueva filosofía americana de la vida» (p. xix).

En ninguna parte es más evidente esta revolución que en los cambios de la estructura de la familia. La mayoría de los americanos, dice Yankelovich (1981), no mantiene ya los valores tradicionales de sus padres. La familia típica posterior a la II Guerra Mundial estaba compuesta de un marido, que mantenía el hogar y era el cabeza de familia, y una esposa, que atendía a los niños y era la que cuidaba el hogar. El éxito de esta estructura se basaba en el deseo de la pareja por desempeñar sus respectivos papeles, trabajar juntos y hacer sacrificios personales por la familia. Esto significa, en particular, que los hombres se esforzaban en trabajos que con frecuencia eran duros y poco gratos, y que la mujer abandonaba cualquier carrera personal fuera del hogar, para mantener la casa y proporcionar apoyo emocional a su marido e hijos. La vida familiar en este período se basaba en una ética del sacrificio y del trabajo duro, y tenía como objetivo la movilidad social, la seguridad material y la buena educación de los hijos. El matrimonio tradicional era un compromiso para toda la vida, en donde hasta las parejas infelices permanecían juntas a causa de los hijos para evitar el estigma social del divorcio.

En los años 70, esta familia tradicional se había convertido sólo en una de los muchos arreglos posibles. De hecho, el concepto de unidad familiar se amplió para incluir casi cualquier combinación de personas que vivían juntas y compartían sus vidas. Esta revolución en la estructura y valores de la familia reflejaba el creciente énfasis en la elección personal de una sociedad moderna pluralista. La investigación de Yankelovich (1981) revela que la búsqueda de la realización personal se había extendido prácticamente a toda América a finales de los años 70 y que el 72% de la nación «gastaba mucho de tiempo pensando en ellos mismos y en sus vida interior» (p. 9).

Esta preocupación por «sí mismo» transformó el sueño americano. El sueño tradicional americano estaba compuesto de símbolos de éxito y de responsabilidad, oportunidades para sobresalir o tener hijos que lo hicieran, y de instituciones como iglesias,

graduaciones, promociones y celebraciones. Todo esto constituía vínculos importantes entre los miembros de la familia. Por el contrario, a mediados de los años 70 varios millones de americanos se habían vuelto prudentes en la exigencia de sacrificios que ya no estaban garantizados. Los americanos comenzaban a sentir nuevas necesidades, como la necesidad de creatividad, tiempo libre, autonomía, placer, estimulación y aventura.

En algunos aspectos, la filosofía de la realización personal era una reacción lógica a las tres décadas de prosperidad que siguió a la II Guerra Mundial. La cultura americana empleó ese tiempo en recuperarse plenamente de la Gran Depresión. Pero resulta paradójico que la creación de una cultura y de una psicología de la abundancia casi llegó en el momento en que la prosperidad continuada americana se estaba poniendo en duda. En 1973, el país experimentó una súbita crisis de petróleo como resultado de un embargo por las naciones de la OPEC. Esto provocó el racionamiento de la energía y la escasez a lo largo de los Estados Unidos, y puso de manifiesto de forma dramática la dependencia que tenía el país de fuentes extranjeras para los recursos vitales, como por ejemplo el petróleo. Más importante todavía, la crisis provocó el reconocimiento de que América era parte de una economía global, que existían límites al progreso material y que no existía una seguridad absoluta de que la economía de la nación continuaría creciendo y prosperando indefinidamente. De pronto se puso en duda el concepto de desarrollo y de prosperidad ilimitada, que había sido un supuesto incuestionable de la vida americana durante casi treinta años. Durante los siete años siguientes, el precio del petróleo subió sorprendentemente un 1000% y el país experimentó lo peor de la inflación y de la recesión. Por primera vez en la historia reciente, el futuro no ofrecía la promesa de una vida mejor y la tecnología no era ya sinónimo de progreso. En una dramática inversión de las tendencias previas, América no creía ya que el presente era mejor que el pasado o que el futuro sería mejor. La encuesta Harris mostraba que el 69% de los americanos pensaban que vivían en una época más difícil que la anterior para conseguir metas. El humor nacional reflejaba una profunda ansiedad por el futuro, como lo demostró en parte el sorprendente 171% de incremento en las tasas de suicidio entre el período de 1950 y de 1975 (Yankelovich, 1981).

Como consecuencia de esta evolución, los americanos llegaron a preocuparse más sí mismos y demostraron aún menos interés por los problemas sociales. Las incertidumbres del presente y del futuro provocaron a una fuerte tendencia a ver el pasado como «los viejos tiempos dorados». Esa nostalgia coincidió con las celebraciones del bicentenario de 1976, que convirtieron la historia de la nación en una especie de espectáculo comercial que duró todo el año. Esta oleada de nostalgia también fue evidente en la cultura popular de la época. Los americanos estaban fascinados por los últimos años 50 y principios de los 60, y esto se reflejaba en el renacimiento de la música «oldies but goodies» y de series populares de televisión como «All in the Family» y «Happy Days».

La nostalgia de los 70 coincidió con la vuelta de la derecha política, como se manifiesta en la elección y popularidad de Ronald Reagan. Se produjo un retroceso de la política liberal y de los programas sociales de los años 60 y, en algunos casos, los contribuyentes se rebelaron contra la provisión de fondos a los programas gubernamentales. En California, que es uno de los estados más progresistas y también uno de los más conservadores, la Proposición 13 impuso una congelación de todos los gastos gubernamentales.

La búsqueda de auto-realización se convirtió en moda, y se empaquetó y vendió al público como un elemento de consumo bajo la forma del desarrollo y terapia personal, incluyendo los Erhard Seminars Training (est), la Meditación Transcendental (MT), la bioenergética, la terapia de la Gestalt, la psicología humanista, el aikido, el yoga y el Budismo Zen. Todo junto representaba lo que se llegó a conocer como el «movimiento del potencial humano», que recogió de diversas maneras la nueva búsqueda de libertad y de autoconsciencia. Se estima que a mediados de los años 70, aproximadamente 19 millones de americanos tomaban parte en algún aspecto del movimiento del potencial

humano (Carroll, 1982). También había claros signos en este mismo período de un renacimiento religioso relacionado con el fundamentalismo cristiano y con otros extremismos religiosos. Al igual que el movimiento del potencial humano, las nuevas religiones se vendían como elementos de consumo con el brillo de una nueva especie de Madison Avenue —estilo predicador—, el «tele-predicador».

El renacimiento religioso también adoptó la forma de sectas, que atraían a un alarmante número de jóvenes americanos. Las sectas resultaban gratas a aquellos que eran incapaces de encontrar significado a sus vidas cotidianas, porque proporcionaban formas más potentes de experiencia religiosa. Su aparición en la sociedad moderna es sintomática de una profunda necesidad psicológica del sentimiento de identidad y de un propósito en la vida. Los cultos atraían normalmente a personas que eran incapaces de encontrar un lugar seguro en la sociedad y que estaban abrumados por las cargas que representaban la libertad y la autonomía. En las sociedades muy individualistas, como la de Estados Unidos, las sectas planteaban una clara paradoja puesto que los individuos entregan voluntariamente su libertad para escapar de su aislamiento y soledad. De una forma similar a la descrita por Fromm (1939/1941) en el estudio de la Alemania Nazi, los individuos que estaban en un estado de agudo aislamiento y desesperación personal entregaban su libertad para someterse a una autoridad todopoderosa. Desgraciadamente, esta forma de auto-realización es con frecuencia breve e ilusoria, y en el caso trágico de Jim Jones y sus seguidores, condujo al suicidio ritual masivo, donde murieron 916 hombres, mujeres y niños.

El movimiento del potencial humano y la aparición de las nuevas religiones reflejaban la importancia que los americanos daban a la experimentación y desarrollo personal. De muchas formas, esta tendencia estaba reforzada por las teorías psicológicas populares y los manuales de autoayuda. Los psicólogos pop utilizaban con frecuencia la radio, salían en televisión y escribían libros que a veces eran los más vendidos de la nación. Aunque una gran parte de la psicología popular era intuitiva y poco científica, sin embargo se apoyaba en un núcleo legítimo de la teoría psicológica, aderezada y enriquecida a gusto del público. En el núcleo de una gran parte de los escritos había un modelo psicológico que destacaba la importancia del «yo interno» como centro de la esencia humana. Se describía al «sí mismo» como un individuo autónomo, autosuficiente, preocupado por las necesidades personales y por la comprensión de sí mismo. Wallach y Wallach (1983) decían que estas escuelas de pensamiento constituían un refuerzo involuntario al egoísmo y al egocentrismo. En el amplio contexto de los años 70, la autoconciencia se convirtió en una panacea de la felicidad basada en un nuevo conjunto de trivialidades éticas como «hágalo usted mismo», «sea auténtico consigo mismo» o «intente ser el número uno». Estos tópicos se convirtieron en parte del nuevo imperativo moral que subrayaba el «sí mismo» como algo opuesto a la sociedad, aumentando la tendencia ya existente de alejarse de los intereses y responsabilidades sociales (Schur, 1976).

La búsqueda de autorealización que caracterizó los años 70, reflejaba una mayor libertad de elección en una sociedad cada vez más pluralista. Dadas las incertidumbres económicas y la escasez de recursos naturales, sólo era cuestión de tiempo el que se manifestaran algunas contradicciones de la filosofía y del estilo de vida del egocentrismo. A finales de los años 70, muchos americanos comenzaron a prestar atención a los grandes temas sociales y empezaron a destacar los valores de la familia y de los vínculos comunitarios. La importancia de la dependencia humana se manifestaba por la popularidad de las genealogías personales, como ocurría en el popular libro *Raíces* de Alex Haley, que rastreaba la historia de la familia Haley desde sus orígenes africanos y que inspiró una mini-serie de televisión del mismo nombre con 130 millones de televidentes, la mayor audiencia de la historia de esa época (Carroll, 1982).

El deseo de una sensación de pertenencia también aparece en diversas expresiones de solidaridad entre mujeres, lesbianas y homosexuales, y entre minorías raciales y étnicas. Se ha producido un reconocimiento cada vez mayor durante los años 80 de que América no es una sociedad monolítica, dominada exclusivamente por valores blancos,

de clase media y masculinos, sino que es una sociedad plural compuesta de muchas subculturas con sus propias conductas, creencias y valores. Los americanos se hacen más tolerantes entre sí y una nueva generación de activistas luchan por una gran cantidad de problemas sociales, como la Enmienda sobre la Igualdad de Derechos, los problemas ambientales y el desarme nuclear.

Mientras que los años 70 se pueden describir como una década principalmente egocéntrica y preocupada por el « sí mismo interno», los 80 marcaron el comienzo de un nuevo esfuerzo por alcanzar de forma visible el potencial humano, más allá de los estrechos límites del individuo. En el pensamiento cultural y social de los años 80, existió un creciente reconocimiento de la naturaleza social e interpersonal de las personas. Para muchos, la felicidad personal y la auto-realización significaban ahora alejarse de la contemplación personal y experimentar el mundo de otras personas significativas. La investigación de Yankelovich (1981) revela que en 1973, menos de un tercio de los americanos (32%) concedían alta prioridad al sentido de comunidad, pero a principios de los 80, la proporción aumentaba a casi la mitad de la población (47%). Esta evolución de la sociedad americana se manifestó en las acciones y reacciones de las personas que trabajaban en psicología social.

LA CRISIS DE CONFIANZA EN LA PSICOLOGÍA SOCIAL

Durante los años 60 y 70, cuando la sociedad americana estaba sufriendo cambios sociales económicos y sociales sin precedentes, la psicología social psicológica experimentó tres conjuntos diferentes de problemas, cada uno provocando por sí solo una crisis. Estos problemas hacían referencia a los artefactos experimentales, a los abusos éticos sobre los sujetos y a la ausencia de relevancia social (Miller, 1972; Pepitone, 1976; Rosnow, 1981). También había una crisis característica del enfoque sociológico de la psicología social, pero la discutiremos más adelante (Jackson, 1988).

La Crisis de los Artefactos

Un primer ejemplo de problemas metodológicos en la investigación experimental, por ejemplo, es el estudio de campo realizado en la planta Hawthorne de la compañía Western Electric en los años 20 (ver Capítulo 7). El llamado efecto Hawthorne demostró que prestar especial atención a los trabajadores era tan importante o más que la misma manipulación experimental. En los años 30, Saul Rosenzweig (1933) señaló que la situación experimental era un problema psicológico importante que necesitaba ser cuidadosamente estudiado. Sin embargo, hasta finales de los años 50 no se realizaron investigaciones sistemáticas para estudiar la forma en que se hacían los experimentos.

En los años 60, Robert Rosenthal y sus colegas hicieron una serie de estudios diseñados para identificar los efectos de sesgo en los investigadores experimentales (y no experimentales) (ver Rosenthal, 1966; Rosnow, 1981). Los llamados efectos del experimentador se basaban en características interactivas y no interactivas. Los efectos no interactivos no tienen realmente influencia en la actuación de los sujetos. Un ejemplo es el efecto del observador, donde el investigador sesga involuntariamente los resultados a causa de errores inconscientes en la obtención de los datos. Otro ejemplo es el efecto del intérprete, donde la actitud o punto de vista del investigador ayuda a determinar la interpretación de los resultados. Un caso más exagerado sería la distorsión o fabricación deliberada de datos, como ocurrió en el caso de la investigación de Cyril Burt sobre diferencias individuales en inteligencia (ver Hearnshaw, 1979).

Los efectos interactivos del experimentador ocurren cuando los sujetos están realmente influidos por el investigador. La tendencia de los sujetos a responder a la atención especial que reciben (como en el estudio Hawthorne) es un ejemplo. Las características de los investigadores, como el sexo, la edad y la raza, también pueden afectar la forma en que responden los sujetos. El ejemplo más claro de un efecto interactivo es la demostración de Rosenthal de un sesgo de expectativa del investigador o

de *profecía autocumplida*, en el que las hipótesis del investigador influyen en la ejecución de los sujetos. En uno de sus estudios, Rosenthal trabajó con dos grupos de alumnos, que realizaban experimentos de aprendizaje con ratas. Un grupo de ratas se describía como «brillante», mientras que el segundo grupo era calificado como «torpe», aun cuando no existieran diferencias reales entre ellas. Los resultados mostraron que las ratas «brillantes» actuaban bastante mejor que las ratas «torpes». Otros estudios que utilizaban sujetos humanos tuvieron resultados similares.

Martin T. Orne (1962) realizó una serie de estudios sobre los efectos artificiales en el sujeto. Puso de manifiesto que los sujetos pueden estar influidos por las «características de la demanda» de las situaciones experimentales. Estas incluyen indicios inadvertidos que sugieren la hipótesis experimental. Orne también descubrió que los sujetos continuaban realizando una tarea aburrida y sin significado, si se lo pedía un experimentador, porque sentían la necesidad de desempeñar el «papel de sujeto bueno». Rosenthal y Rosnow (1969) descubrieron también que el «temor a la evaluación» conduce a la aquiescencia. A muchos sujetos les preocupa que se les considere desviados si no se adaptan a las directrices del experimentador. Dicen que en los estudios de disonancia cognitiva, por ejemplo, el temor a la evaluación de los sujetos, más que la manipulación experimental, es el que determina la conducta de aquiescencia.

Otro efecto artificial de la investigación experimental se produce por el uso de los voluntarios. Durante los años 40, McNemar (1946) advirtió que la psicología en general estaba en peligro de llegar a ser la ciencia de la conducta de los estudiantes, porque se les utilizaba continuamente como sujetos. Rosenthal y Rosnow (1969) sugieren que la investigación socio-psicológica puede que no obtenga adecuadamente las muestras de la población de estudiantes, puesto que los voluntarios para experimentos y los no voluntarios difieren en aspectos importantes. McDonald (1972) señaló que la participación obligatoria para superar las disciplinas no soluciona realmente este problema, porque los voluntarios y los no voluntarios simplemente participan en diferentes épocas del año.

A finales de los años 60, había muchos artículos y libros sobre los efectos artificiales (artefactos) en la investigación experimental, sugiriendo algunas formas de controlarlos (Suls y Rosnow, 1988). Orne, por ejemplo, propuso que algunos sujetos experimentales deberían tratarse como «co-investigadores» y pedirles que imaginasen la respuesta como si fueran realmente sujetos. La respuesta de estos sujetos se podría entonces comparar con los que estaban sujetos a manipulación experimental real. Si los dos grupos actuaban de forma similar, entonces los resultados se podrían atribuir a las expectativas del sujeto más que al tratamiento experimental. Para superar el efecto de expectativa del experimentador, Rosenthal sugirió que los experimentadores deberían actuar a «ciegas» sobre las hipótesis a comprobar.

Dos décadas después de aparecer la crítica de los efectos artificiales, ya había un reconocimiento general del problema y se recomendaban cambios en los procedimientos para minimizar su influencia (Suls y Rosnow, 1988). También había un creciente escepticismo sobre el uso de experimentos como «modus operandi» de la psicología social. Se propusieron algunos procedimientos alternativos, como la representación de papeles (Brown, 1965; Harré, 1972; Harré y Secord, 1972), los estudios de campo (McGuire, 1967), investigación transcultural (Triandis y Lambert, 1980), y la observación naturalista (Blumer, 1969), junto con diversas medidas no reactivas (Webb, Campbell, Schwartz, Sechrest y Grove, 1981), pero el experimento controlado continúa siendo el instrumento preferido en la psicología y también está llegando a dominar poco a poco el enfoque sociológico (Higbee, Millard y Folkman, 1982). Los defensores del método experimental argumentan que la representación de papeles y las diversas formas de autoinforme no son un sustituto conveniente de los procedimientos experimentales y tienen un uso muy limitado (p.e., Freedman, 1969). Existen métodos alternativos que son más sensibles a las influencias históricas y culturales; los discutiremos con más detalle cuando consideremos el problema de la relevancia social.

La Crisis Ética

La investigación de Stanley Milgram (1963) sobre la obediencia originó un diluvio de polémicas sobre el tema del abuso ético (ver Capítulo 9). Aun cuando proporcionó datos de que los sujetos no fueron afectados negativamente, fue criticado muy duramente por producir altos niveles de tensión. La reacción a su trabajo planteó dudas sobre las prácticas comunes de la investigación experimental, especialmente el uso del engaño. Rosnow (1981) señaló que el 81% de la investigación sobre conformidad y el 72% de los estudios sobre teoría del equilibrio y sobre disonancia cognitiva, realizados a mediados de los años 60, utilizaron alguna forma de engaño. El uso del engaño puede alterar sustancialmente las respuestas de los sujetos en los experimentos posteriores, porque al haber sido expuestos al engaño están más a la defensiva en las respuestas. Por culpa de estos problemas, se desarrollaron procedimientos «informativos», que se hicieron muy frecuentes (Harris, 1988).

Sin embargo, el frecuente uso de los procedimientos informativos no resolvió por completo la preocupación ética sobre el uso del engaño. Herbert C. Kelman (1968), que es un representante destacado del movimiento para el control del abuso ético en la investigación humana, se lamenta del uso general del engaño en la psicología social. No limita su crítica a los experimentos donde el engaño es potencialmente perjudicial. Kelman (1968) mantiene que:

> Estoy igualmente interesado... en los casos menos evidentes en que existe poco peligro de efectos perjudiciales, al menos en el sentido convencional del término. Se plantean graves problemas éticos por culpa del engaño per se y por la manera de utilizar a los seres humanos que se ven implicados. En nuestras otras relaciones interhumanas, la mayoría de nosotros nunca piensa hacer las cosas que hacemos a nuestros sujetos: exponer a otros a mentiras y trucos, engañarlos deliberadamente sobre los propósitos de la interacción o negar información pertinente, hacer promesas o dar seguridades que no pensamos cumplir. Deberíamos ver tales conductas como una violación del respeto al que tienen derecho los seres humanos y que constituye la base de nuestra relación con los demás. (p. 215)

El ataque de Kelman a la utilización del engaño se producía dentro del contexto político de finales de los 60 y expresaba el sentimiento de que el uso del engaño en la investigación psicológica sostenía la política interior y exterior de América, basada en la manipulación evidente y cínica de la verdad. Los psicólogos sociales alimentaban así «el cinismo y la desconfianza de nuestro jóvenes y... [les transmite] que el engaño se introduce en aquellas instituciones cuyo propósito principal es la dedicación a la verdad» (Kelman, 1968, p. 217).

Como respuesta a esta fuerte polémica, se constituyó una comisión en la Asociación Americana de Psicología para confeccionar un código de conducta de la investigación humana. Después de un amplio proceso de recogida de datos y de buscar información entre los miembros del APA, se adoptó el código en 1972 (Ad Hoc Committee, 1973; Smith, 1974). Como Rosnow (1981) señala, el código siguió las grandes orientaciones éticas de la investigación médica que surgieron de los juicios de guerra de Nuremberg en 1947. Entre los principios estaba el requisito del consentimiento voluntario, que permite a los sujetos rechazar la participación o interrumpirla en cualquier momento. También se exigía a los experimentadores que informasen a los sujetos sobre el uso del engaño o de la ocultación cuando se utilizaban tales procedimientos, proporcionar información completa sobre la naturaleza del estudio una vez que los datos estuviesen recogidos, y aclarar cualquier interpretación errónea que los sujetos pudiesen haberse formado.

Aunque había un acuerdo general sobre la necesidad de un código de conducta, existía también preocupación de que una estricta adhesión al código provocase efectos artificiales en la experimentación (Rosnow, 1981). Algunos señalaron que las leyes del aprendizaje podrían haber sido distintas, si la investigación anterior se hubiese realizado bajo las condiciones del consentimiento informado. Otros se lamentaban de que, al

margen de una mayor atención a los problemas éticos, los sujetos humanos todavía eran tratados como objetos de manipulación, ocultándoles la naturaleza de la investigación hasta que todos los datos estaban recogidos (Buss, 1979; Scheibe, 1979; Smith, 1974). Existen modelos alternativos de experimentación, donde los sujetos son conscientes de los propósitos de la investigación y actúan como colaboradores que informan de los cambios que se producen, o desempeñan los papeles que ellos creen que otros harían si estuviesen expuestos a las manipulaciones experimentales reales (Danzinger, 1985; Kelman, 1968).

La Crisis de Relevancia

A partir de las iniciativas realizadas durante la depresión y en la II Guerra Mundial, los psicólogos sociales continuaron comprometidos durante el período de posguerra con el campo de la psicología social aplicada. Kurt Lewin, antes de su prematura muerte en 1947, dedicó su trabajo al estudio de la superación de las tensiones intergrupo y del prejuicio étnico y racial (ver Capítulo 9). Este compromiso desapareció pronto por la rápida expansión de la investigación en el laboratorio experimental. Por los años 60, los psicólogos sociales empezaron a subrayar la investigación básica y a cuestionar el valor de la investigación aplicada (Rosnow, 1981). William J. McGuire (1965), por ejemplo, en un congreso celebrado en el nuevo Departamento de Psicología Social de la Universidad de Columbia, criticó a algunos de sus compañeros de psicología social por estar

> demasiado preocupados por el Muro de Berlín, la suciedad urbana, la explosión demográfica y las condiciones del negro en el Sur. Tales investigaciones orientadas a la acción me parecen una mala estrategia. Enfocar la investigación desde la perspectiva de la aplicación en lugar de hacerlo desde la teoría, me parece tan poco elegante e ineficaz como empujar un trozo de spaghetti cocido por encima de una mesa... Pienso que nuestra investigación en psicología social se debería centrar en hipótesis derivadas de cualquier tipo de teoría básica: mi objeción es sólo a la selección de hipótesis por su relación con la acción social a costa de su importancia teórica. (pp. 138-139)

Como resultado del impulso del movimiento de los derechos civiles y del movimiento de la mujer, junto con la creciente preocupación por la guerra del Vietnam a finales de los 60, la forma de pensar de la psicología social cambió su signo hacia la dirección opuesta. Los psicólogos sociales empezaron a quejarse por la irrelevancia social de una disciplina obsesionada por la teoría primordial y por los experimentos inteligentes. Un artículo de Kenneth Ring (1967) en el *Journal of Experimental Social Psychology* provocó numerosas críticas sobre el tema de la relevancia social. Ring señalaba los comentarios de McGuire como un ejemplo de lo alejada que estaba la psicología social de la concepción de Lewin de una psicología social humanista y orientada a la acción, dedicada tanto a la investigación teórica como aplicada. Defendía que la psicología social estaba en una «profunda confusión intelectual».

McGuire (1967), en respuesta, aceptaba la mayor parte de las críticas de Ring, pero le parecía bueno que se pudiese combinar la investigación básica y la aplicada. Subrayaba la necesidad de utilizar ambientes naturales en lugar de laboratorios convencionales como contexto básico para la comprobación de teorías. A principios de los 70, McGuire (1973) se había hecho más pesimista sobre el progreso del campo y decía que era necesaria una nueva fundamentación o paradigma epistemológico. Reclamó un nuevo pluralismo en metodología y en los modos de construcción de teorías.

El tema de la relevancia social se radicalizó posteriormente por la afirmación de Kenneth J. Gergen (1973) de que la psicología social era histórica más que científica. Defendía que la investigación científica se basaba en el supuesto de que los acontecimientos naturales no cambian y pueden, por tanto, ser explicados en términos de principios universales. La psicología social, por el contrario, trata con fenómenos que

son básicamente inestables y que están sujetos a condiciones históricas. Además, la divulgación por parte de los psicólogos sociales de los mecanismos subyacentes altera con frecuencia esos mecanismos. El conocimiento de que la no intervención del espectador se debe a una combinación de comparación social y de difusión de responsabilidad, por ejemplo, hace que las personas sean menos susceptibles a estos dos principios y que exista más probabilidad de que intervengan. Muchos psicólogos sociales investigan porque creen que los principios que descubren *modificarán* la conducta social.

El ataque de Gergen al status científico de la psicología social provocó un fuerte rechazo general (Jackson, 1988). Manis (1975), por ejemplo, defendió que la variabilidad temporal y cultural no excluyen la estabilidad y generalidad de los procesos subyacentes. Sin embargo, la polémica estimuló los intentos de explicar por qué la psicología social era tan insensible al contexto social. Uno de los problemas mencionados fue el excesivo énfasis en los procesos psicológicos individuales. Pepitone (1976, 1981) dijo que la gran mayoría de las teorías socio-psicológicas se centraban en procesos conceptualmente localizados dentro del individuo. Defendía una reorientación basada en el estudio de la conducta normativa. Esto exigiría investigación comparativa en grupos y en clases sociales para determinar la fuente de los valores y los sistemas de creencias subyacentes. Sampson (1977, 1978) amplió las críticas de Pepitone a la psicología social porque se identifica con el ideal americano del individuo autosuficiente —un ideal que ya no es deseable o eficaz para tratar con los problemas contemporáneos que exigen soluciones colectivas. También hizo referencia a las fuerzas sociales e históricas que configuran el desarrollo de las teorías en psicología social.

Los psicólogos sociales europeos se apuntaron a las críticas que señalaban la gran influencia del sistema americano de valores en el desarrollo de las teorías y de la investigación de la psicología social (Israel, 1979). El psicólogo social francés Serge Moscovici (1972) resumió las reticencias de muchos cuando dijo:

> Antes de nosotros, delante y a nuestro alrededor existió —y todavía existe— la psicología social americana... personas como Lewin, Festinger, Heider, Deutsch, Asch, Schachter, Sherif, Kelley, Thibaut, Lazarsfeld, Bavelas, Berkowitz y muchos otros. Pero al margen del respeto que tenemos por su trabajo —y al margen, en algunos casos, de una serie de amigos personales—, no es ningún secreto que su aceptación está llegando a ser cada vez más difícil. Cuando los leemos e intentamos comprenderlos y asimilar los principios que los orientan, con frecuencia tenemos que llegar a la conclusión de que son extraños a nosotros, que nuestra experiencia no se ajusta a la suya, que nuestra concepción del hombre, de la realidad y de la historia son diferentes. (p. 18)

Los psicólogos sociales europeos han llegado a mantener una «declaración de independencia» frente a la psicología social americana (Israel y Tajfel, 1972; Jackson, 1988), al mismo tiempo que muchos psicólogos sociales americanos se dirigen hacia sus colegas europeos para conseguir orientación y recibir sugerencias. Por primera vez después de la II Guerra Mundial, los psicólogos sociales de América van más allá de las fronteras de su país para recoger ideas y orientaciones.

La Crisis de Confianza en la Psicología Social Sociológica

A finales de los años 60 y principios de los 70, la psicología social sociológica comenzó a experimentar una crisis paralela y se sintió invadida por la incertidumbre. Esta crisis se basa en dos factores: el status minoritario de los sociólogos dentro del campo de la psicología social y la pérdida de confianza en su principal perspectiva teórica, el interaccionismo simbólico.

El fuerte crecimiento de la psicología social psicológica y el fracaso del movimiento interdisciplinario de los años 50 y 60, configuró dos psicologías distintas y desiguales (Jackson, 1988). Los sociólogos se convirtieron en una minoría y su enfoque se debilitó

en comparación con la orientación psicológica. Muchos jóvenes sociólogos se sintieron atraídos por el prestigio y popularidad de las teorías psicológicas y por la importancia cada vez mayor de los procedimientos experimentales. A mediados de los años 70, se hablaba de la posible «decadencia» o disolución de la psicología social sociológica (Burgess, 1977; Liska, 1977).

Otro aspecto que aumentaba el malestar era la crítica al interacciomismo simbólica en los años 60 y 70 (Stryker, 1987; Stryker y Statham, 1985). La interacción simbólica recibió ataques desde perspectivas conceptuales, metodológicas e ideológicas. Los psicólogos mantenían que los conceptos claves de la interacción simbólica, como la mente, el «sí mismo» y la sociedad, eran muy vagos y difíciles de operacionalizar. En consecuencia, se podían generar pocas hipótesis verificables y se abandonaban las explicaciones científicas a favor de visiones intuitivas y de descripciones periodísticas muy vagas.

Estas críticas parecen más válidas cuando se aplican a Blumer, que negaba la utilidad de la comprobación de hipótesis y de las definiciones operacionales. Kuhn empleó una gran parte de su carrera intentando proporcionar una definición operativa del «sí mismo» y estimulando procedimientos cuantitativos en otras áreas. Además, como Stryker (1981) señaló, hubo una corriente importante de investigación empírica basada en la interacción simbólica, que desmiente las críticas de que ese tipo de investigación no es posible. Lauer y Handel (1977) señalaron que incluso el debate entre determinación e indeterminación no impide la posibilidad del estudio científico. Se puede aceptar que las personas interpretan activamente las situaciones y, sin embargo, realizar predicciones sobre cómo responderán. Las leyes científicas son probabilísticas y no determinan con absoluta certidumbre.

Además de las cuestiones sobre las definiciones operacionales y la comprobación de hipótesis, las críticas conceptuales se centraron sobre la concepción excesivamente racional de la interacción simbólica en cuanto a la conducta social, puesto que infravalora el papel de las emociones y de los procesos inconscientes. El problema de menospreciar las emociones y los procesos inconscientes puede analizarse por separado. Existe un olvido relativo de las emociones en el trabajo del propio Mead, pero esta omisión no es de ninguna manera universal. Muchos estudios de interacción simbólica se centraron en diversos aspectos de las experiencias emocionales, pero el hecho de no prestar suficiente atención a las emociones dentro de la interacción simbólica fue lo bastante común como para causar preocupación.

Aún más seria es la falta de atención a los procesos inconscientes. Esto se manifestó de diversas maneras. Hickman y Kuhn (1956) proporcionan una amplia revisión del enfoque psicoanalítico y lo desprecian por acientífico e inverificable. Blumer (1969) divide la conducta en procesos simbólicos y no simbólicos y se centra en los primeros. Esto se podría entender como una simple división de trabajo si los dos estuvieran al mismo nivel, pero Goffman (1959) manifiesta que los mensajes verbales son con frecuencia calificados y hasta descalificados mediante conducta no verbal que sucede al mismo tiempo.

La interpretación de la situación por parte de la persona depende con frecuencia de factores inconscientes. Un buen ejemplo es la no intervención del espectador en situaciones de emergencia. Latané y Darley (1959) demostraron en una serie de cuidadosos experimentos controlados, que la interpretación de la situación por parte de la persona depende de la presencia de los demás. Las personas no responden inmediatamente a las emergencias. Por el contrario, mantienen un aspecto de calma y miran alrededor para ver cómo reaccionan los demás. El problema es que los demás también mantienen cierto aspecto de tranquilidad, de forma que es bastante corriente llegar a la conclusión equivocada de que nada está mal cuando de hecho lo está. Lo importante es que las personas no reconocen que su interpretación de los acontecimientos se basa en la presencia de otras personas. Cuando se le pregunta a los sujetos si las demás personas afectan su conducta, normalmente niegan que esto ocurra.

Cada vez hay más datos de que muchos de los procesos implicados en la percepción de personas, en las atribuciones y en nuestra percepción de las situaciones sociales no son accesibles conscientemente (p.e., Lewicki, 1986). Nathenson (1966) mantiene que el proceso de percepción no le preocupaba a Mead, pero cualquier teoría que ponga un fuerte énfasis en la interpretación debe tratar con la posibilidad de error. Mead reconoció que existían diferencias individuales en lo que denominó «inteligencia social» —es decir, la capacidad para intuir y adoptar el papel de otros—, pero no discutió los mecanismos implicados. Sabemos ahora que las diferencias se producen porque las personas no usan toda la información relevante disponible, distorsionan mucha información utilizada y la combinan de una forma que con frecuencia no es eficaz. Pero estos juicios erróneos *parecen* correctos para quienes los realizan y su conducta posterior se basa con frecuencia en una serie de errores. Estos problemas no se solucionan limitando la interacción simbólica a la actividad simbólica, que es consciente por definición. Como Lauer y Handel (1977) señalan, los individuos deben continuar interactuando en un estado de «ignorancia plural» al margen de las muchas equivocaciones (y nunca se dan cuenta de que suceden equivocaciones).

La crítica metodológica a la interacción simbólica surgió principalmente entre los seguidores del *enfoque etnometodológico* desarrollado por Harold Garfinkel (ver Garfinkel, 1967; Heritage, 1984). Este enfoque se centra en los métodos que utilizan las personas para comprender e interpretar la conducta cotidiana. Las personas desean entender la situación social para poder comportarse adecuadamente. Los etnometodólogos defienden que no existe una distinción real entre los métodos utilizados por las personas corrientes y los científicos sociales. Critican por tanto a los defensores de la interacción simbólica por suponer que los científicos sociales, a causa de su objetividad, tienen una posición privilegiada para obtener conocimiento de las personas que observan (Stryker, 1987). El llamado observador objetivo es simplemente un participante dentro de la interacción y, en consecuencia, no tiene ningún acceso privilegiado a la información. De hecho, existe el peligro de que los científicos sociales puedan distorsionar la percepción de la conducta que desean comprender al utilizar conceptos teóricos. Estas críticas se pueden dirigir contra las demás ciencias sociales convencionales pero, como surgieron entre sociólogos que defendían la interacción simbólica, influyeron especialmente en las dudas planteadas a este enfoque.

También se criticó el intercaccionismo simbólica desde el punto de vista *ideológico*. Esta línea de crítica surge de la izquierda política (Stryker, 1987; Stryker y Statham, 1985) y subraya la tendencia de los interaccionistas simbólicos a ignorar o minimizar la importancia de los grandes contextos sociales, o a tratarlos como una consecuencia de la interacción misma. En consecuencia, la interacción simbólica se concibe como un producto previsible de la sociedad americana, que destaca los valores igualitarios, el respeto por la iniciativa individual y el cambio gradual (Shaskolsky, 1970), mientras que ignora la realidad del conflicto y de la competición.

La tendencia a no valorar los grandes contextos sociales se puede rastrear directamente hasta Mead. Al no estar especialmente interesado por la estructura social, su concepción de la sociedad parece sugerir que todo lo que se necesita para solucionar los problemas sociales importantes es una mayor investigación científica y una mejor educación. Este problema se puede resolver si se concibe la interacción simbólica sólo como una perspectiva posible. La cuestión se convierte entonces en si es compatible con otras posturas ideológicas. Se han hecho muchos intentos para poner de manifiesto las semejanzas entre la teoría de Mead y otras alternativas ideológicas, incluyendo la de Marx (Zeitlin, 1973), la de Durkheim (Stone y Farberman, 1967) y la de Weber (Scott, 1970).

Respuesta a la Crisis

En los años 70, la psicología social estuvo inmersa en un clima de inseguridades y de enfrentamientos. Hubo mucho debate sobre si existía o no una auténtica crisis (Jackson, 1988). Elms (1975), por ejemplo, representó a los que estaban deseosos de despreciar la crisis. Defendía que, puesto que la psicología social carecía de un paradigma bien establecido en el sentido kuhniano, no existían bases conceptuales o metodológicas para una crisis. La psicología social estaba simplemente experimentando presiones desde fuera para aceptar un cambio. Las exigencias de relevancia social y el debate sobre problemas éticos reflejan la concepción de los diversos movimientos de protesta de los años 60 y la creciente preocupación por las violaciones de los derechos humanos. Aunque reconociendo la necesidad de alguna reforma, Elms (1975) llega a la conclusión de que los psicólogos sociales tenían problemas de autoestima y de que deberían actuar como sus propios «agentes terapéuticos», intentando alcanzar cierta tolerancia intelectual, una postura moral y metas más realistas.

En los años 80, Jones (1985) revisó esa época de malestar y llegó a la conclusión de que la crisis en psicología social estaba «comenzando a ser una perturbación menor en la larga historia de las ciencias sociales» (p. 100). Puso de manifiesto que las diversas declaraciones condenatorias no habían alterado radicalmente el impulso intelectual del área. En contraposición a los que veían la crisis como una fase transitoria con pequeñas consecuencias, había cada vez más crítica acompañado de recetas para conseguir el cambio. Estas recomendaciones variaban desde pequeñas revisiones de teorías y de prácticas actuales, hasta una reconstrucción más radical de la disciplina entera.

Los que defendían una simple revisión propusieron cambios teóricos y metodológicos dentro de las orientaciones de psicología social cognitiva y de interacción simbólica. Había un renacimiento del interés por los enfoques biológicos de la psicología social. Los desarrollos teóricos de los años 70 y los 80 están relacionados con un enfoque más plural de la metodología. El reconocimiento de los abusos éticos y de los efectos artificiales de la experimentación provocó una serie de reformas experimentales. También había un creciente interés por ir más allá del laboratorio, mediante observaciones naturalistas y experimentos de campo. En las dos últimas décadas, aumentó mucho el interés por la psicología social aplicada, que ha llegado a convertirse en una subespecialidad dentro de la psicología social.

Estas nuevas iniciativas en la teoría, en el método y en las aplicaciones se basan en revisiones y expansiones de los procedimientos tradicionales. No se pusieron en duda los supuestos básicos que han orientado a la teoría, al método y a la práctica. A pesar de los intentos para despreciar su importancia, la crisis de confianza ha tenido un profundo efecto en la disciplina. A medida que nos introducimos en los años 90, los psicólogos sociales americanos parece que se orientan en dos diferentes direcciones —una se basa en la revisión, la otra en una reconstrucción más radical de toda la disciplina. Las revisiones se discutirán en este capítulo, mientras que las alternativas más radicales se examinarán en el último.

NUEVAS DIRECCIONES EN LA PSICOLOGÍA SOCIAL COGNITIVA

En los años 60, la disminución del interés por las teorías de la consistencia, por un lado, y la incertidumbre social y política, por otro, ayudaron a promover nuevas tendencias en la investigación cognitiva. Se produjo un movimiento que se alejaba del desarrollo de las grandes teorías motivacionales que intentaban integrar muchas observaciones dispares y que pretendía un enfoque más analítico centrado en las cogniciones básicas (Berkowitz y Devine, 1989; Fiske y Taylor, 1984). Otro cambio consistió en concebir al individuo como un pensador social. En lugar del prototipo de la persona como un buscador de consistencia, se hicieron populares dos nuevos modelos —el científico ingenuo y el avaro cognitivo (Taylor, 1981). En ambos, la motivación era menos importante que la cognición.

Teorías de la Atribución

En los años 60, la investigación sobre consistencia cognitiva cedió el paso a un mayor interés en los procesos de atribución. Se produjo una transición suave por el hecho de que Fritz Heider (1944, 1946, 1958) era, en muchos aspectos, el creador de ambas. La teoría de la autopercepción de Daryl Bem (1965, 1967, 1972) también era una teoría de la atribución y muchos la vieron como una alternativa a la teoría de la disonancia. Las condiciones sociales también ayudan a explicar la transición. Si se induce a las personas de la sociedad contemporánea a ocultar sus verdaderos sentimientos, entonces es responsabilidad de los demás descubrir cuáles son esos sentimientos. La falta de autenticidad de la conducta cotidiana obliga a las personas a mirar más allá de la conducta manifiesta para deducir los motivos e intenciones ocultas. En consecuencia, las teorías de la atribución surgen en los años 70 como el tema más importante de investigación de la psicología social americana, y continúan siendo uno de los temas más populares durante los 80. La búsqueda informatizada de Kelley y Michela (1980) descubre más de 900 referencias en un período de diez años.

La teoría de la atribución, tal como se formuló en su origen, se interesa principalmente por la comprensión de las causas de la conducta de otra persona. El observador se concibe como un *científico ingenuo* que pretende explicar la conducta de los demás. La localización de estas causas puede ser interna, dentro del individuo, o externa, dentro de la situación. Aunque algunos estudios incluyeron la atribución de las emociones, el núcleo de la investigación se centró en la conducta intencional y en el uso de las intenciones para realizar atribuciones sobre rasgos subyacentes más estables. Las teorías de la atribución se hicieron populares a mediados de los 60, porque proporcionaban a las personas credibilidad para pensar y planificar su conducta. La investigación posterior se centró en los procesos implicados en la autopercepción y en los sesgos y distorsiones del proceso atribución.

Al igual que con la teoría de la consistencia, el mérito de la idea original pertenece a Heider (1944, 1958), aunque la teoría de Heider no fue apreciada hasta que se desarrolló por completo y se comprobó por investigadores como Jones y Davies (1965) y Kelley (1967, 1972). Heider, que estuvo relativamente aislado en el Smith College y después en la Universidad de Kansas, tuvo poca influencia hasta que publicó *The Psychology of Interpersonal Relations* (1958) a los 62 años. La conferencia de Heider sobre psicología del «sentido común» en Harvard en 1946 no tuvo prácticamente ningún impacto; psicólogos tan notables como Gordon Allport y Jerome Bruner asistieron pero no dijeron ni una palabra (Sahakian, 1982).

Harold H. Kelley (1960) hizo una recensión de *The Psychology of Interpersonal Relations* para el *Contemporary Psychology*, y lo describió como una «publicación excepcionalmente importante» y pronosticó que se convertiría en un clásico. Heider estaba principalmente interesado en el nivel superficial de la experiencia —acontecimientos que ocurren a nivel consciente en la vida cotidiana. Aunque reconoció la interrelación de personas en la interacción social, pensaba que el análisis simplificado centrado en los procesos perceptivos que le ocurren a un observador individual constituía un punto de partida útil.

Uno de los supuestos centrales de la teoría de Heider es que los principios implicados en la percepción de objetos se pueden aplicar también a la percepción de las personas (Heider, 1944). Los individuos buscan la consistencia en un mundo cambiante y la descubren en las propiedades objetivas. Características como el color, el tamaño y la forma permanecen invariantes al margen de los cambios de las condiciones circundantes. Los objetos no se encogen o se expanden cuando nos movemos a su alrededor y tampoco nuestra percepción de ellos. Un objeto rojo continúa siendo rojo al margen de los cambios de iluminación. El mundo perceptivo está dividido en propiedades de las cosas, que residen en el objeto, y en propiedades de las circunstancias que intervienen, como la iluminación, la distancia y la orientación. Somos capaces de realizar atribuciones estables sobre los objetos porque tomamos en consideración las circunstancias.

Tal conocimiento nos permite predecir la conducta. Los objetos sólidos redondeados pueden rodar en una superficie plana. Un objeto duro puede utilizarse como un martillo.

También se percibe a las personas con características relativamente invariantes. Además del tamaño, la forma y el color, las personas tienen otras características como creencias, aptitudes y rasgos. Las personas difieren de los objetos en que se ven como parcialmente responsables de sus propias conductas. A diferencia de los objetos, que están a merced de su ambiente, las personas se adaptan a las condiciones cambiantes y continúan trabajando hacia metas al margen de los obstáculos externos. La conducta propositiva se caracteriza por la equifinalidad —es decir, existen diferentes maneras de alcanzar la misma meta, y las personas reajustan su conducta cuando encuentran resistencia. Una gran parte del proceso de atribución inicial consiste en adivinar lo que están intentando hacer las personas. A partir de aquí, el observador infiere motivos subyacentes y rasgos estables. El conocimiento sobre los rasgos estables nos permite predecir la conducta en el futuro. Se puede esperar que una persona amistosa se comporte de forma amistosa en una amplia variedad de situaciones.

Al igual que con los objetos, la capacidad para realizar atribuciones estables sobre las personas exige una evaluación de la situación. De la misma forma que las palabras ambiguas llegan a estar claramente definidas dentro de una sentencia, las conductas se comprenden más fácilmente cuando se toma en consideración el contexto. El fracaso, por ejemplo, se puede deber a la falta de capacidad o a la dificultad de la tarea. La capacidad se infiere por medio de la realización de una tarea difícil. La dificultad de la tarea es una propiedad del ambiente y se conoce porque una serie de personas intenta y fracasa en condiciones similares.

Las situaciones tienen características físicas y sociales. Las demandas y los valores sociales limitan lo que se puede hacer y lo que no se puede hacer. Atribuimos valor a un objeto cuando es valioso para la mayoría de las personas. La belleza, por ejemplo, no está simplemente en el ojo del espectador. Puesto que el valor se percibe como una propiedad objetiva (como el tamaño o el color), esperamos que otros compartan nuestros valores y nos sorprendemos cuando no lo hacen. Las obligaciones y las expectativas sociales se basan también en la autoridad externa y se atribuyen a un orden social objetivo. Al igual que las leyes físicas hacen que el mundo físico sea predecible, las leyes de la conducta hacen predecible la conducta social y posibilitan la intervención social. Estas leyes se basan en normas supra-personales y son similares a la concepción que George Herbert Mead (1934) tenía sobre el «otro generalizado» (ver Capítulo 11).

Heider (1958) también observó la tendencia común de los observadores a atribuir más consistencia a la conducta que la que realmente tiene y a subestimar la influencia de los factores situacionales: «La conducta... tiene unas propiedades tan sobresalientes que tiende a acaparar la totalidad del campo, en lugar de limitarse a su propia posición como estímulo local cuya interpretación requiere datos adicionales del contexto» (p. 54). El actor tiene conocimiento de características encubiertas que no están directamente disponibles para el observador. La tendencia a simplificar y a asociar items con valor similar se basa en las limitaciones del sistema cognitivo y conduce a distorsiones como por ejemplo el efecto de halo, los indicios de prestigio y la tendencia a interpretar positivamente las acciones de nuestros amigos. La relación percibida entre bondad y felicidad o entre maldad y castigo es tan fuerte que tomamos las desgracias como un signo de debilidad moral y las consideramos merecidas.

La ventaja de la teoría de Heider es que proporciona un marco conceptual general desde la que se derivan teorías más específicas. La teoría específica que más se parece a la de Heider es la teoría del análisis de covariación de Harold H. Kelley (1967). El interés de Kelley por la percepción social surge de su contacto con Kurt Lewin en el MIT. Aunque Lewin estudió las consecuencias de la percepción social, Kelley se centró en los procesos implicados y fundamentó su tesis doctoral de 1948 en el estudio de las primeras impresiones.

La *teoría del análisis de covariación* de Kelley destaca tres características aludidas pero que no están plenamente desarrolladas en el trabajo de Heider —consistencia, distintividad y consenso. La consistencia hace referencia a la tendencia a comportarse de la misma forma repetidamente (a lo largo de situaciones y del tiempo). Las atribuciones estables sobre la personalidad sólo pueden hacerse cuando una persona es consistente. La distintividad es la medida en que una conducta específica es única —es decir, está dirigida por o limitada a una persona particular o a un objeto particular. El consenso implica que las demás personas responderían de la misma forma si se pusiesen en la misma situación. Para Heider (1958), el consenso conduce a las atribuciones de objetos. Los observadores atribuyen características como belleza y valor a objetos cuando existe un acuerdo general.

Se concibe al actor como responsable principal de una conducta cuando existe alta consistencia, baja distintividad y poco consenso —por ejemplo, cuando una persona es consistentemente hostil con todos en diversas situaciones (y la hostilidad es una conducta poco común). Se considera responsable al estímulo cuando los tres factores son altos. Cuando la hostilidad se dirige de forma consistente hacia una persona particular (consistencia alta y distintividad alta) y las demás personas responden a esta persona de la misma forma (consenso alto), se ve como responsable al objetivo más que al actor. La conducta que es altamente distintiva pero baja en consenso y en consistencia se atribuye a la situación. McArthur (1972) comprobó la teoría de Kelley y encontró que los datos iban en la dirección prevista, pero también observó una tendencia general a infrautilizar la información sobre el consenso. Esto es una fuente continua de error y se discutirá más adelante.

La consistencia, la distintividad y el consenso requieren información previa sobre el actor y la conducta de las demás personas, pero Kelley (1972) desarrolló posteriormente una teoría para explicar las atribuciones basadas en una observación única. Este modelo tiene dos características — el descuento y el aumento. El descuento ocurre cuando existen varias causas suficientes. Cada una se descuenta en cierta medida, puesto que el observador no puede estar seguro de cuál es la principal responsable de la conducta. El aumento es lo contrario al descuento y ocurre cuando la conducta se realiza a pesar de los factores inhibitorios. Se piensa que los motivos son especialmente fuertes cuando la persona supera la resistencia.

La *teoría de las inferencias correspondientes* de Jones y Davis (1965) también se aplica a los juicios basados en una sola observación de la conducta. Aunque se parece en alguna medida a los principios de descuento y aumento de Kelley (1972), se desarrolló siete años antes en un trabajo llamado «From acts to dispositions», que resume sus investigaciones y las de sus colegas. Su teoría, como la de Kelley, se inspira en Heider, que había visitado a Jones en la Duke University durante el año académico 1962-63. Como sugiere el título de su trabajo, Jones y Davis se preocupan principalmente en cómo las personas «trabajan retrospectivamente» desde las observaciones de la conducta manifiesta hasta las inferencias sobre las causas subyacentes. La correspondencia es la medida en que la conducta refleja directamente una disposición —por ejemplo, la medida en que la conducta amistosa se debe a una disposición amistosa.

La información sobre correspondencia se ve afectada por muchos factores, pero dos de los más importantes son la deseabilidad social y el número de efectos no comunes. La conducta que se espera o que se exige por las convenciones sociales proporciona poca información. Los individuos realizan juicios más radicales y tienen más confianza en sus juicios, cuando la conducta no es convencional o es socialmente indeseable (p.e., Jones, Davis y Gergen, 1961). La información sobre las consecuencias de la conducta también se utiliza para inferir motivos. Los efectos comunes ocurren cuando una alternativa elegida y otra no elegida tienen consecuencias similares. Si una mujer elige entre dos hombres igualmente atractivos, por ejemplo, entonces la atracción física no se puede utilizar para explicar su decisión. Pero si uno es rico y el otro es intelectual, estas diferencias, o efectos no comunes, pueden utilizarse. La correspondencia au-

menta cuando una persona elimina otras explicaciones posibles, y está inversamente relacionada con la deseabilidad social y el número de efectos comunes.

Las atribuciones también se ven afectadas por la implicación personal. Esto puede ocurrir a través del personalismo o de la relevancia hedonista. La relevancia hedonista se produce cuando el observador está directamente afectado por la conducta del actor. Es el grado en que el observador gana o pierde como consecuencia de esa conducta. El personalismo aparece cuando el observador es un objetivo de la conducta. Algunas acciones, como el aumento de los impuestos o la disminución del número de empleados en función de su antigüedad, pueden carecer de personalismo y tener sin embargo relevancia hedonista. El personalismo produce un «efecto de halo». Las conductas positivas son atribuidas a características positivas de personalidad, mientras que las conductas negativas se atribuyen a disposiciones perniciosas. El personalismo puede dar por supuesto de forma incorrecta, como en los casos de los individuos paranoicos que interpretan cualquier conducta inocente como maliciosa y personal.

Jones y Davis (1965) señalan que las atribuciones participan en diversas formas de conducta social. La venganza por agresión, por ejemplo, está mediatizada por atribuciones sobre la intención del agresor, y es menos probable que ocurra si la agresión se percibe como algo justificado. Las acciones beneficiosas para el observador también se juzgan en términos de motivos subyacentes y se atribuyen a factores disposicionales, como la amistad o la generosidad, aun cuando no exista una relación clara. La teoría de Jones y Davis (1965) inspiró un amplio conjunto de investigaciones sistemáticas y probablemente representa la aplicación más persistente de teoría a la investigación en el área de la atribución.

Mientras que los modelos de atribución básica suponen que los actores toman decisiones racionales y trabajan conscientemente para conseguir las metas, la *teoría de la autopercepción* de Bem (1967, 1972) sugiere que tales indicios internos son normalmente débiles y que los actores realizan atribuciones sobre sus propios motivos de la misma forma que un observador externo. Cuando existen razones externas plausibles para la conducta, no son necesarias las internas, pero cuando las presiones externas son débiles, entonces se hacen atribuciones disposicionales tanto por los actores como por los observadores. En resumen, con frecuencia las personas actúan primero con muy poca premeditación y después se cuestionan las razones de su conducta.

La teoría de Bem (1967), como observamos anteriormente, se planteó en principio como una alternativa a la teoría de Festinger (1957) de la disonancia cognitiva, pero su mayor impacto ha sido estimular la investigación sobre las diferencias entre actores y observadores. Estas diferencias fueron resumidas por Bem (1972) en un artículo posterior, que formula cuatro grandes diferencias. Los actores tienen más información sobre los estados internos, como las metas o las intenciones, y más conocimiento sobre la conducta previa. También tienen una mayor necesidad de interpretar su conducta de manera positiva. Finalmente, los actores tienden a realizar más atribuciones situacionales y menos disposicionales. Estas diferencias conducen a diferentes interpretaciones de la misma conducta.

Aunque las teorías de la atribución suponen que, con tiempo y esfuerzo suficiente, las personas pueden procesar información con exactitud, se observa rápidamente que los errores en la atribución son más comunes de lo que se imaginaban. Los juicios se realizan con frecuencia rápidamente y con datos limitados, que se combinan al azar y están muy influidos por los prejuicios. La investigación sobre sesgos de atribución se centra sobre dos problemas interrelacionados —las diferencias entre actores y observadores cuando interpretan la misma conducta y las desviaciones de las predicciones realizadas mediante «modelos racionales de línea base» (Jones y McGilles, 1976), como los descritos anteriormente (ver Schneider, Hastorf y Ellsworth, 1979).

Uno de los primeros descubrimientos fue que, en contra de la teoría de la autopercepción, existen considerables diferencias en la manera en que los actores y los observadores procesan la información. Mientras que los actores tienden a centrarse en las causas externas y realizan atribuciones situacionales, los observadores tienden a cen-

trarse en la conducta del actor y a sobrevalorar el papel de los factores disposicionales. Jones y Harris (1967), por ejemplo, leyeron a los sujetos discursos pro-Castro y anti-Castro. Aun cuando los observadores sabían que el orador era asignado arbitrariamente a una condición particular, sin embargo tomaban el discurso como algo sincero y suponían que reflejaba los auténticos sentimientos del orador. Esta tendencia a infravalorar el papel de los procesos situacionales es tan fuerte que se ha llegado a conocer como el *error fundamental de atribución* (Ross, 1977).

Las diferencias actor-observador se deben en parte al «enfoque perceptivo». Actores y observadores se concentran sobre aspectos diferentes del conjunto de la situación. Mientras que la atención del actor se centra en los objetos y barreras del ambiente externo, los observadores se centran en la conducta del actor. Como Heider (1958) señaló, la conducta es tan prominente que «inunda el campo». Estas perspectivas han sido invertidas utilizando cintas de video (Stroms, 1973), y esta inversión ha producido cambios correspondientes en las atribuciones —es decir, los actores realizan más atribuciones disposicionales cuando se ven en video, y los observadores realizan más atribuciones externas cuando ven la situación desde la perspectiva del actor. Los observadores a los que se les pide que simpaticen con el actor tienden también a hacer más atribuciones situacionales y menos disposicionales (Regan y Totten, 1975).

Los actores y los observadores también tienen diferentes tipos de información (Jones y Nisbett, 1972). Los actores tienen más información sobre la actuación previa y mejor información sobre intenciones, metas y grado de esfuerzo. Los observadores se ven obligados a apoyarse en la conducta actual y considerarla típica. El supuesto de que la conducta actual es típica conduce a las atribuciones de rasgo. La investigación de Nisbett, Caputo, Legant y Marecek (1976), por ejemplo, encontraron que las atribuciones disposicionales variaban con el grado de familiaridad. Se realizaban más atribuciones de rasgo sobre una celebridad desconocida que sobre un amigo, y el número de atribuciones disposicionales correlacionaba con la duración de la amistad.

Se produce una excepción aparente en las atribuciones de éxito y fracaso. Aunque los resultados no son completamente consistentes, parece haber una tendencia general de los actores a dar más crédito al éxito que al fracaso (ver Miller y Ross, 1975). Los actores realizan más autoatribuciones disposicionales sobre su propio éxito y normalmente lo atribuyen a factores internos como el esfuerzo o la capacidad. Esta tendencia fue vista originalmente como un sesgo de autoservicio (Heider, 1958), donde los actores dan crédito de la actuación con éxito pero intentan mantener la autoestima durante el fracaso atribuyéndolo a factores externos, como la mala suerte o la dificultad de la tarea.

Un tercer sesgo se debe al mal uso de la información sobre el consenso. Las personas son relativamente insensibles a la probabilidad y a la información de «tasas de base», y normalmente se apoyan exclusivamente en la información derivada de un caso particular. Nisbett y Borgida (1975), por ejemplo, leyeron a los sujetos un experimento sobre la facilidad de las personas a ir en ayuda de una persona que parecía tener un ataque epiléptico. A un grupo se le dijo el sorprendente resultado de que la respuesta más común era no hacer nada. Cuando se les pidió explicar la conducta de un novato que no ayudó, ignoraron la alta frecuencia de no intervención y lo atribuyeron principalmente a su personalidad. Ignorar el consenso es parte de una tendencia más general a hacer a las personas responsables de su conducta, especialmente cuando existen consecuencias negativas. Los observadores suponen que la conducta no es típica, al margen de su alta frecuencia, y la atribuyen al individuo.

La información de consenso no sólo es infrautilizada; con frecuencia es incorrecta. A menudo las personas sobrevaloran la frecuencia de acontecimientos improbables e infravaloran la frecuencia de los probables. También es más probable que los actores vean sus propias conductas como relativamente comunes y suponen que los demás responderán de la misma forma. Ross, Green y House (1977), por ejemplo, encontraron que los estudiantes que defienden la liberación de la mujer estimaron que el 57% de los estudiantes compartían sus puntos de vista, mientras que los que no los defendían estimaban que el 67% de los estudiantes estaban de acuerdos con ellos. Esto produce

un falso consenso, basado parcialmente en exposición selectiva (Ross, 1977). Las personas se asocian con otras cuyo fondo y creencias son similares y después derivan información de consenso a partir una muestra sesgada de la población. El otro lado de esta tendencia es que las personas ven las conductas diferentes de las propias como relativamente infrecuentes y las atribuyen a factores disposicionales. El falso consenso refleja y crea distorsiones en el proceso de atribución (Miller, 1976).

Las distorsiones también ocurren porque las personas realizan atribuciones demasiado rápidamente con muy poca información. Las primeras impresiones basadas en atribuciones disposicionales tienden a persistir a causa de que las variaciones posteriores de la conducta son atribuidas a factores ambientales inestables. Ross, Lepper y Hubbard (1975), por ejemplo, proporcionaron a los sujetos falsa retroalimentación sobre su actuación cuando intentaban distinguir entre notas de suicidio falsas y auténticas. Esta retroalimentación fue posteriormente desacreditada por completo, pero tanto los sujetos como los observadores externos continuaron usándola para estimar la capacidad y predecir actuación futura. Jones, Rock, Shaver, Gethals y Ward (1968) compararon atribuciones que se producían a continuación de mayor y menor éxito y obtuvieron un efecto de primacía. La mayor capacidad fue atribuida a individuos que lo hicieron bien inicialmente, aun cuando el nivel total de actuación fuese exactamente el mismo. El efecto de primacía ocurre porque las personas están más atentas a la información consistente y utilizan como evidencia el que su atribución inicial fue correcta. La información inconsistente o es rechazada o bien atribuida a alguna chifladura dentro de la situación. El resultado es que la evidencia nueva produce menos cambio que el previsto si las personas procesaran la información de manera racional.

La investigación sobre atribución es un apartado relativamente diferente dentro de la psicología social contemporánea, pero también tiene implicaciones en otras áreas. Los efectos de la credibilidad del comunicador están relacionados con atribuciones sobre motivos e intenciones (Eagly, Wood y Chaiken, 1978). La conducta de ayuda se interpreta menos positivamente cuando se atribuye a factores externos o a segundas intenciones (Regan, 1978). Se proporciona también más ayuda a personas necesitadas, cuando se piensa que su condición se debe a factores externos e incontrolables como por ejemplo defectos físicos (Ickes y Kidd, 1976).

Las atribuciones también afectan a la interacción. Snyder, Tanke y Berscheid (1977) pusieron de manifiesto que los hombres eran más sociables cuando hablaban por teléfono con una mujer diciéndole que era bonita y que provocaban una conducta similar en la mujer. Se han encontrado resultados semejantes de expectativas autocumplidas en la conducta hostil, y se ha descubierto que la hostilidad inducida desarrolla enfrentamientos posteriores (Snyder y Swann, 1978). Las atribuciones juegan un papel clave en estas conductas porque son el primer paso de la cadena causal. Kelley y Michela (1980), por ejemplo, realizan una distinción entre «teorías de la atribución», que se centran en la percepción de intenciones e inferencias sobre la causa subyacente de la conducta, y «teorías atributivas», que tratan con la asociación entre atribuciones y la reacción del que percibe. La aproximación entre estos dos aspectos del proceso de atribución ayudaría a proporcionar una teoría más interactiva de la conducta social.

Sin embargo, hay que destacar que Heider (1958) también fue consciente de las limitaciones de su propio enfoque, y hasta cita al psicólogo y filósofo francés Maurice Merlau-Ponty (1945) como ejemplo de una persona que adopta un enfoque más interactivo.

> En la experiencia de una conversación, una base común se constituye entre el otro y yo mismo, mi pensamiento y el suyo constituyen un tejido único, mis palabras y las suyas pregonan la fase de la discusión, se insertan en una operación común donde ninguno de nosotros somos el único creador. Se produce una doble existencia, y ninguna es para mi una conducta simple en mi campo transcendental, ni lo soy yo para él, nosotros somos, el uno para el otro, colaboradores, coexistimos en el mismo mundo. (Merlau-Ponty, 1945, p. 407, citado en Heider, 1958, p. 34).

Heider (1958) continúa diciendo:

> Comenzamos, sin embargo, con un análisis simplificado donde la relación interpersonal está dividida en etapas, tal como la conducta de o, la reacción de p a o, después la reacción de o a la reacción de p, etc., que permite detectar importantes procesos perceptivos, aunque debemos de recordar que estos procesos surgen dentro de una situación total (p. 34).

Cognición Social

Si se puede utilizar un término para caracterizar la tendencia reciente más significativa de la psicología social cognitiva, ese término es el de «cognición social». La cognición social se ocupa de cómo las personas perciben, procesan y organizan la información sobre otras personas. Las atribuciones son sólo un tipo de cognición social, pero no es el único. El descubrimiento de que muchas distorsiones en el proceso de atribución se pueden explicar en términos de procesamiento de información ha provocado que los psicólogos sociales busquen inspiración, métodos e ideas en la psicología cognitiva. Se supone que los errores de atribución se basan en parte en los límites inherentes del procesamiento cognitivo que dirige la codificación, el almacenamiento y la recuperación de la información. Esta relación se ha descrito como un «matrimonio» entre la psicología cognitiva y la social (Taylor, 1981), pero podría caracterizarse mejor como la tendencia común de los psicólogos sociales a pedir préstamos de áreas más generales. Al igual que Heider (1958) supuso que existía un paralelismo entre la percepción de personas y la percepción de objetos, los psicólogos sociales contemporáneos ven la cognición social como una forma más específica de la cognición en general.

El matrimonio entre psicología cognitiva y social es unilateral en el sentido de que los psicólogos sociales importan tanto la técnica como las ideas, pero la información rara vez circula en el otro sentido (Taylor, 1981). Aunque los psicólogos sociales han subrayado siempre la cognición, la psicología cognitiva no surge hasta mediados de los años 60 como un enfoque dominante entre los psicólogos en general (p.e., Neisser, 1967). El enorme crecimiento de la psicología cognitiva a mediados de los 60 ocurrió por dos razones. En primer lugar, el desafío humanista al conductismo dejó claro que muchos de los fenómenos de interés primario estaban siendo rechazados por el interés en la conducta manifiesta (ver Capítulo 5). En segundo lugar, la creciente disponibilidad de los computadores hizo posible realizar analogías entre los programas de computador y los procesos mentales.

El creciente interés por la cognición social representa un cambio de preocupación de la motivación a la cognición. Aún sin las distorsiones motivacionales, la información se procesa de forma limitada. Ross (1977), por ejemplo, defendió que mientras que la investigación previa se había centrado en los impulsos que conducen a distorsiones defensivas, un enfoque alternativo podía ser ignorar las explicaciones motivacionales por completo y concentrarse solo en los factores cognitivos. La investigación sobre sesgos de atribución muestra que las personas no siempre actúan de una manera lógica y racional. En lugar de caracterizar a los pensadores sociales como científicos ingenuos, las teorías más recientes tienden a describirlos como avaros cognitivos que simplifican la información para procesarla más rápidamente (Taylor, 1981).

Aunque la relación entre psicología cognitiva y psicología social es unilateral, Shelley Taylor (1981) sugiere tres formas en que la psicología social podría contribuir a la psicología cognitiva. En primer lugar, la interacción social proporciona una prueba más realista de las predicciones cognitivas. La investigación de los psicólogos cognitivos en condiciones de laboratorio utiliza estímulos empobrecidos y resulta difícil saber si los resultados se pueden generalizar al contexto del mundo real. La investigación en psicología social proporciona una prueba de «validez ecológica». En segundo lugar, algunas cogniciones, como las atribuciones causales sobre el control, sólo ocurren en

situaciones sociales. Su inclusión ayuda a ampliar la frontera de la psicología cognitiva y a darle acceso a fenómenos que de otra manera no podrían ser considerados. Finalmente, los psicólogos sociales pueden ayudar a relacionar la psicología cognitiva con áreas más aplicadas. Con frecuencia es difícil para las disciplinas aplicadas, como la medicina, la ley, la arquitectura o la educación, apreciar la importancia de la investigación cognitiva, pero el tratamiento cognitivo de los fenómenos sociales parece más pertinente y más adecuado.

Al margen de estas posibles ventajas, también existen inconvenientes potenciales (Taylor, 1981). Uno es que la psicología social puede prometer más de lo que puede ofrecer. Existe una tendencia en las disciplinas aplicadas a pedir prestado con demasiada libertad, sin reconocer los límites de la investigación. Taylor (1981) manifestó su preocupación de que las atribuciones tuviesen el mismo papel central previamente otorgado a las actitudes. La tendencia a interpretar la depresión en términos de atribuciones, por ejemplo, ignora el importante papel de los factores biológicos. En segundo lugar, un enfoque puramente cognitivo corre el riesgo de pasar por alto los factores emocionales y motivacionales. La psicología cognitiva tiene tendencia a destacar las cogniciones «frías» o emocionalmente neutras, y una aceptación demasiado literal de sus técnicas podría conducir a los psicólogos sociales a minusvalorar la motivación. De hecho, ha habido en los últimos años un movimiento pendular hacia la cognición «caliente» o modelos motivacionales (Markus y Zajonc, 1985). Finalmente, existe la tendencia a pasar por alto la interacción. Puesto que la psicología cognitiva no es interactiva, una psicología social derivada de la psicología cognitiva también tiende a ser no-interactiva. Aunque tal enfoque puede ser suficiente para comprender la percepción social, no explica la calidad recursiva, hacia atrás y hacia adelante, de la interacción social.

Una de las características más atractivas de la cognición social es la sugerencia de que los sesgos y distorsiones atribucionales se deben a las propiedades generales de la mente —la tendencia a utilizar una cantidad limitada de información, a organizarla de forma jerárquica, y a tener mejor acceso a algunos fragmentos de información que a otros. Por tanto, es bastante sorprendente que se haya realizado tan poca investigación transcultural para ver si los procesos son realmente universales. Un estudio de Miller (1984) sugiere que el error fundamental de atribución, que ocurre una y otra vez en los estudios con sujetos americanos, no es universal. Descubre que los adultos hindúes de la India hacen pocas atribuciones disposicionales y más situacionales. Este efecto era especialmente fuerte en conductas desviadas o inadaptadas, donde los americanos realizan tres veces más atribuciones disposicionales. Atribuye esto a la tendencia general de la sociedad americana a hacer responsables de sus acciones a los individuos. La sociedad hindú tiene un enfoque más totalista y ve la conducta como un producto conjunto de la persona y la situación.

La tendencia a hacer responsables a las personas de su conducta puede ser un sesgo cultural más que cognitivo. Esto tiene múltiples consecuencias. Una cantidad considerable de investigación pone de manifiesto que las personas suponen que los demás son responsables de los accidentes y de los desastres naturales que les suceden (ver Wortman, 1976, para una revisión). Hasta las víctimas se sienten con frecuencia responsables (Bulman y Wortman, 1977). Además, los actores se sienten más responsables cuando las consecuencias son graves (Walster, 1966). Estas distorsiones se derivan en parte de la «hipótesis de un mundo justo» (Lerner y Miller, 1978), que se basa en la necesidad de creer en que el mundo está en orden y que las personas tienen lo que se merece. Aunque esta creencia está muy extendida en las sociedades occidentales, desde luego no es universal. Produce la tendencia a culpabilizar a las víctimas por sus propias desgracias y a aceptar la existencia de problemas sociales persistentes, puesto que cualquier cosa parece justificada.

También se ha sugerido que la psicología cognitiva, en virtud de su insistencia en los procesos psicológicos individuales, refleja un sesgo cultural que involuntariamente protege y defiende el statu quo (Sampson, 1981). Al tratar a los procesos cognitivos

como fundamentales e invariantes, se ignora la interrelación compleja entre las personas y las limitaciones impuestas por el mundo objetivo. Edward Sampson (1981) dice que el concepto de «Yo pienso» debería ser reformulado como «nosotros pensamos», puesto que el pensamiento es un producto social e histórico y no simplemente un proceso que ocurre dentro de la cabeza de un individuo. El enfoque psicológico de los problemas sociales contemporáneos es con frecuencia ineficaz porque intenta alterar creencias y actitudes, sin cambiar las condiciones sociales objetivas que las producen.

Sampson (1981) mantiene que no se puede evitar este problema diciendo que, como psicólogos, sólo estamos interesados en estudiar los procesos mentales de los individuos. En la medida en que los procesos mentales están condicionados por el contexto social, ignorar el contexto produce una impresión equivocada del proceso implicado. Además, tiende a centrarse en los procesos que se observan empíricamente, los abstrae del contexto social y les da un status inmutable y objetivo. Una posición similar la mantiene Dorwin Cartwright (1979) en una revisión de la psicología social y también el psicólogo cognitivo Ulric Neisser (1976).

El problema se agudiza por el hecho de que muchos psicólogos y teóricos de la personalidad en particular son víctimas ellos mismos del error fundamental de atribución. Atribuyen a factores profundos de personalidad lo que se puede explicar con mayor facilidad por la situación. Walter Mischel (1968) demostró que el grado de consistencia transituacional de la conducta determinada por las escalas de personalidad no es muy alto. Algunos de los estudios clásicos de psicología social, como el trabajo de Asch (1951) sobre conformidad y los estudios de Milgram (1963) sobre obediencia, parecen inverosímiles porque demuestran la importancia a veces inadvertida de las presiones sociales. El significativo trabajo de Latané y Darley (1970) desentraña un conjunto completo de factores sociales que actúan durante la no intervención del espectador. Parece totalmente inverosímil, pero sólo porque nos hemos acostumbrado a descuidar los factores situacionales. No queremos decir que las personas no sean responsables de sus propias conductas, sino que la conducta se basa con frecuencia en una interrelación compleja entre las personas y su ambiente físico y social.

Finalmente, el rechazo del contexto social objetivo plantea problemas en la asociación entre cognición y acción. Kenneth Gergen (1989a) señala que en el enfoque cognitivo, el mundo real se trata sólo en términos de abstracciones, como los conceptos y las categorías mentales. De esta forma, no se explica cómo las personas convierten estas abstracciones en conducta. Una solución a este atolladero es incorporar alguna concepción de intencionalidad en las teorías de la atribución (Apao, 1986; Buss, 1978, 1979; Rychlak, 1976). Allen Buss dice que las teorías de la atribución no consiguen distinguir entre causas y razones. Suponen que las personas legas explican la conducta exclusivamente en términos causales e ignoran el hecho de que las personas también realizan atribuciones sobre la conducta mediante inferencias e intenciones. De esta forma, las teorías de la atribución necesitan incorporar también estos juicios. A medida que las personas llegan a ser conscientes de las causas de su propia conducta, pueden usar este conocimiento para orientarla.

NUEVAS DIRECCIONES EN LA INTERACCIÓN SIMBÓLICA

La crítica del interaccionismo simbólico durante los años 60 y 70 contribuyó a revitalizar la tradición en los 80 (Stryker, 1987; Stryker y Statham, 1985). Este renacimiento se manifiesta en el trabajo de sociólogos americanos (p.e., Collins, 1981; Gidden, 1984) y de psicólogos sociales europeos (p.e., Israel y Tajfel, 1972), que redescubrieron y se apropiaron de temas de Mead y del interaccionismo simbólico. Un señal especialmente visible de este renacimiento es la divulgación cada vez mayor de Mead y del interaccionismo simbólico entre los psicólogos sociales psicológicos. Muchos psicólogos que estaban desengañados de los procedimientos experimentales, se acercaron a la interacción simbólica por las alternativas metodológicas. También existía un creciente interés por el concepto de «sí mismo» en la psicología social cognitiva.

Varias tendencias contribuyeron a estos desarrollos en el interaccionismo simbólico. El trabajo de Goffman tiene una gran repercusión (ver Capítulo 11). Casi al final de su vida, en respuesta a las primeras críticas, Goffman (1938) subrayó la interdependencia de la interacción y de las grandes estructuras sociales. Apoyándose en Goffman, algunos teóricos han intentado integrar la interacción simbólica dentro de un marco macroestructural. El trabajo de Goffman también ha influido en los estudios recientes de interacción infantil y en la forma en que los adolescentes aprenden a interactuar durante la socialización (Corsaro, 1985).

En respuesta a las primeras manifestaciones de que la interacción simbólica descuidó o ignoró las emociones, aparecen diversas teorías recientes de la interacción social sobre las emociones. Kemper (1978) incorporó características fisiológicas, psicológicas y sociológicas en un modelo que se centra en las diversas formas en que las emociones reflejan las relaciones de poder y de status. Heise (1979) mantiene que las personas intentan mantener sentimientos establecidos en las relaciones sociales. Cuando los acontecimientos se ponen tirantes o desafían estos sentimientos, los actores intentan restablecer sus relaciones normales anticipando y construyendo nuevos acontecimientos.

En respuesta a la crítica de que la interacción simbólica ignora o minimiza el papel del contexto social, hay mucha investigación reciente que destaca la importancia de la estructura social. Anselm Strauss y sus colegas se anticiparon a esta tendencia en su estudio sobre cómo afecta la división del trabajo a la interacción dentro de un hospital (Strauss, Schatzman, Erlich, Bucher y Sabshin, 1963), y esta línea de investigación se amplía con el análisis más reciente de los procesos de negociación (Strauss, 1978). Ralph Turner (1976) explora también la relación entre el «sí mismo» y la estructura social y sugiere que se ha producido un gran cambio en la sociedad americana durante las últimas dos décadas, en función del grado en que se concibe al «sí mismo» como algo fundamentado institucionalmente. Mientras que las generaciones previas concebían al «sí mismo real» anclado en las instituciones y los papeles sociales, es más probable que los individuos contemporáneos hagan equivalente el «sí mismo» auténtico con los impulsos espontáneos y que vean a las instituciones sociales como fuente de frustración y de represión. No está claro si este cambio se debe a la alienación de la sociedad contemporánea o a un nuevo énfasis en la manifestación de impulsos que antes era inaceptable, pero la tendencia, si continúa, puede obligar a los sociólogos a redefinir la noción del «sí mismo». Mientras que los «tipos institucionales» realizaron su potencial mediante el perfeccionamiento de papeles preexistentes, es más probable que los «tipos impulsivos» conciban al sí mismo como algo oculto a la espera de ser descubierto.

El enfoque de la estructura social de Turner (1976, 1978), al igual que el de McCall y Simmons (1978), tiende a utilizar una forma más tradicional y «suave» de interacción simbólica. Supone una estructura social relativamente fluida que está limitada e influida por la interacción. Por el contrario, Burke (Burke y Reitzes, 1981; Burke y Tully, 1976) y Stryker (1980, 1987) pone mayor énfasis en las limitaciones sociales. Stryker, por ejemplo, se adhiere al supuesto tradicional de que el «sí mismo» orienta y organiza la conducta y se configura a través de la interacción social. Sin embargo, llega a afirmar que las estructuras sociales, incluyendo el sistema de papeles y los grandes principios que organizan la sociedad, configuran la interacción. La forma en que las personas se definen a sí mismos y a los demás depende de su posición relativa dentro de la sociedad. La estructura social también determina «quién se junta en qué contextos para interactuar con qué propósitos y con qué recursos interactivos» (Stryker, 1987, p. 91).

Stryker (1987) dice que el nuevo enfoque de la estructura social mantiene la promesa del enfoque sociológico de la psicología social. Sugiere que:

> Una psicología social auténticamente sociológica, bajo mi punto de vista, es una psicología social que aprecia y que explica el profundo impacto de la estructura social sobre la conducta, tanto individual como social, de las personas. Tal como veo el tema, la pretensión de que la psicología social se deriva de la sociología tiene algo más que ofrecer que lo que proporciona una psicología social derivada de la psicología; la pretensión de que la primera tiene un valor distintivo y contribuye al conocimiento, dependen precisamente de la realización de este programa. (p. 92)

Junto con una identidad más clara de la psicología social sociológica, también parece existir un renovado interés por un enfoque más interdisciplinario de la psicología social. Los psicólogos y los sociólogos están redescubriendo que tienen cosas en común. Ha habido así una mayor conciencia de las contribuciones mutuas y una producción más fecunda tanto de la teoría como de los procedimientos (Jackson, 1988; Stryker y Stathem, 1985). Muchos psicólogos sociales psicológicos reconocen ahora el olvido de la estructura social y de la interacción social, y vuelven a Mead y a la interacción simbólica como una forma de replantear estos problemas (p.e., Israel y Tajfel, 1972). Los psicólogos sociales sociológicos, a su vez, descubrieron un paralelismo entre la interacción simbólica y el enfoque cognitivo de la psicología social (Stryker y Gottlieb, 1981).

Otra área donde la colaboración parece garantizada es el tratamiento de los procesos inconscientes. Constituye un problema del interaccionismo simbólico, reconocido hasta por los simpatizantes (p.e., Stryker, 1981). Afortunadamente es en la actualidad un campo de interés dentro del enfoque psicológico contemporáneo. Mientras que los psicólogos pasaron por alto la importancia de la interacción, los sociólogos tomaban la interacción simbólica como lo único valioso y suponían que la apariencia superficial era todo lo que realmente importaba. Se podrían combinar los dos enfoques para producir un modelo de persona activamente comprometida en la interacción, que ocasionalmente comete errores al juzgar la conducta y las intenciones de los demás —no por azar sino sistemáticamente— porque descuida o margina la información o la interpreta de forma que beneficie a la autoestima.

EL RENACIMIENTO DE UNA PERSPECTIVA BIOLÓGICA

El uso de las teorías de los instintos para explicar la conducta social, como la de McDougall y la de Freud, prácticamente desaparecieron en la II Guerra Mundial (ver Capítulo 2). El conductismo, con su insistencia en el control externo, se extendió por América durante los años 20. Dentro de la psicología social, el énfasis en la cognición puso de manifiesto la plasticidad de la percepción y la importancia de los factores externos. Sin embargo, por los años 60, los psicólogos americanos se hicieron más receptivos a la importancia de los factores biológicos y genéticos, y la genética de la conducta se convirtió en un campo importante de estudio. La repercusión negativa del conservadurismo de la era Nixon contribuyó a promocionar una forma radical de determinismo biológico. La concepción genética de Arthur R. Jensen sobre la inteligencia provocó intensas polémicas entre los científicos y en la prensa popular. Este debate se prolonga en las formulaciones más recientes de J. Phillippe Rushton (1988, 1989) sobre las diferencias raciales innatas de la inteligencia, de la conducta sexual y de la agresión.

Dos grandes campos han contribuido al renacimiento reciente del interés en las bases biológicas de la conducta social: la etología y la sociobiología.

Etología

Los etólogos estudian a los animales en su ambiente natural. Los animales son observados, a veces durante años, y su conducta se registra cuidadosamente para detectar patrones universales. Konrad Lorenz (1903-1989), nacido en Viena, licenciado y doctor en zoología por la Universidad de Viena, es considerado con frecuencia el

padre de la etología. Se le conoce principalmente por su trabajo sobre el troquelado (*imprinting*) en aves, pero también desarrolló una teoría de la agresión que es similar a la de Freud. Para Lorenz (1965), las características de la conducta al igual que las físicas son heredadas, y los «patrones de conducta son características tan conservadoras y fiables de las especies como lo son las formas de los huesos, los dientes o cualquier otra estructura corporal» (p. xii).

Para Lorenz (1966), como para Freud, la agresión es un impulso instintivo que se forma progresivamente en el individuo y debe liberarse periódicamente. Piensa que la agresión se ha formado biológicamente en las especies porque los individuos agresivos tienen más capacidad para conseguir comida y territorio, y atraen a las hembras. La agresión también es necesaria para establecer un «orden de picoteo» en algunas especies y para el orden de clasificación social que se necesita para coordinar actividades, como por ejemplo la caza. Las tendencias agresivas aumentan la probabilidad de supervivencia del individuo y la probabilidad de que las características agresivas se transmitan genéticamente.

En la mayoría de las especies, las manifestaciones agresivas están muy ritualizadas y terminan fácilmente una vez que se ha ganado una pelea. Los lobos, por ejemplo, descubren sus gargantas después de una derrota, y el victorioso detendrá instintivamente su asalto. El problema con los seres humanos es que frecuentemente matan a distancia donde no pueden ver a sus víctimas. Lorenz pensaba que nuestro control es insuficiente hasta para el arco y las flechas, y mucho menos para los aviones de largo alcance y los misiles nucleares. Matar sería mucho más difícil si se hiciera cara a cara y con las manos desnudas. En 1973, Lorenz recibió y compartió el Premio Nobel con sus compañeros etólogos Nikolaas Tinbergen y Karl von Frisch por su trabajo en ese campo.

Hinde (1987, 1988), haciendo referencia a la investigación desarrollada en las últimas dos décadas, mantiene que la perspectiva etológica puede integrarse en psicología social y en las ciencias sociales en general. La etología, a diferencia de los enfoques más tradicionales de la psicología social, no se limita a la causación y el desarrollo. Se interesa por la función y la evolución de la conducta. Las diferencias de conducta entre hombres y mujeres, por ejemplo, que normalmente aparecen en muchas culturas diferentes, pueden explicarse en términos evolutivos. Hinde (1988) no descarta la influencia de la cultura, pero argumenta que «el rango de la diversidad cultural tiene que estar limitada por la dotación genética de los seres humanos» (p. 27).

Sin embargo, existe una fuerte polémica sobre la posibilidad de identificar claramente estas limitaciones genéticas. Weizmann, Weiner, Wiesenthal y Ziegler (1990), por ejemplo, señalan:

> Existen muchas y grandes dificultades metodológicas, éticas y prácticas implicadas en la determinación de la importancia del gene o de la raza en función de la evolución y de las diferencias de grupo en la conducta, de forma que hay que preguntarse si el estudio de tales diferencias debería orientar nuestros limitados recursos científicos. (p. 11).

Sin embargo, existe poca duda de que el enfoque etológico ha cambiado profundamente la forma en que los psicólogos sociales perciben ciertos aspectos de la conducta, y se acepta ahora en general que conductas como el altruismo, la agresión y la expresión emocional son al menos parcialmente innatas.

Sociobiología

La aportación más reciente de la teoría evolucionista en psicología social ha sido la sociobiología. Mientras que la etología es fundamentalmente un movimiento europeo, la sociobiología se desarrolló en gran medida en Harvard, con Edward O. Wilson como principal representante. Wilson realizó sus estudios en la Universidad de Alabama y el doctorado en Harvard. En 1955 se convirtió en profesor de Harvard a los 29 años.

La sociobiología se basa en la teoría evolucionista, pero toma el gene y no al individuo como unidad básica. Se describe al individuo, medio en broma, como un contenedor gigante de genes. Según Wilson (1975), «el organismo es sólo una forma de ADN para hacer más ADN» (p. 3). Muchas de las predicciones realizadas por los sociobiólogos son similares a las realizadas por los etólogos, pero existen algunas diferencias importantes.

El altruismo, por ejemplo, se concibe como genéticamente programado, aunque no se dirige por igual a todos los miembros del grupo. El altruismo aumenta con el grado de relación genética (Hamilton, 1964). Se sabe que los monos hembra, por ejemplo, matan a los hijos de otras madres de su grupo para elevar las probabilidades de supervivencia de sus propios hijos. El altruismo se generaliza a otros miembros del grupo porque la vida del grupo es en sí misma adaptativa. Hasta la no reproducción puede explicarse genéticamente porque libera a ciertos individuos que pueden entonces cuidar a la prole de sus hermanos.

En cierta medida, las personas que extrapolan a partir de estudios animales son víctimas de los animales que seleccionan. Los que estudian ratas atribuyen con frecuencia características similares a las ratas en los seres humanos, mientras que los que estudian primates descubren un rango y un repertorio de conducta mucho más amplio. El interés de Wilson en las hormigas y en otros insectos sociales le lleva a sobrevalorar la rigidez de la conducta. En las hormigas, los patrones muy complejos de conducta están con frecuencia predeterminados y manifiestan una rígida limitación. Pero el trabajo posterior de Wilson reconoce la importancia del aprendizaje en la configuración de la conducta humana. Para Wilson, los genes ceden una gran parte de su soberanía, determinando sólo alrededor del 10% de la conducta.

Al margen de esto, se ha calificado el trabajo de Wilson como racista y sexista, y se compara con la eugenesia Nazi. Marshall Sahlins (1976) escribió un libro crítico llamado *The Uses and Abuses of Biology*, que reconoce la validez científica de la sociobiología, pero la describe como un «descarrilamiento» de la teoría evolucionista, como un «capitalismo genético» y un intento de justificar y preservar el statu quo. La sociobiología, al igual que las teorías del instinto de los años 20, se convirtió en un tema político con defensores y detractores radicalizados que, con frecuencia, hablaban de cosas distintas.

Una gran parte de la crítica a la sociobiología se parece a los primeros ataques a la teoría de los instintos. Se centran en los dos mismos problemas que Edward C. Tolman (1923) mencionó —sobreinclusividad y no variabilidad. Las críticas se quejan de que la sociobiología se utiliza para justificar una amplia variedad de conductas, desde la dominación masculina y la promiscuidad hasta la homosexualidad, que se pueden entender más adecuadamente como estando determinadas culturalmente. En su forma radical, la sociobiología implica un «determinismo biológico» rígido que infravalora la importancia del aprendizaje y de la cultura.

Quizá el problema más serio de la sociobiología es que parece ser inexacta cuando se aplica a los seres humanos, y el defecto se produce precisamente en aquellas áreas donde se diferencia más de la etología —es decir, la teoría del «gene egoísta» del altruismo. Para la sociobiología, el altruismo es un tipo especial de egoísmo, y una persona renunciará a su vida en la medida en que dos hermanos u ocho primos se salven por el sacrificio. Esto requiere una especie de «cálculo intuitivo de enlaces de sangre» (Wilson, 1976) que se puede calcular en función de una precisa fórmula matemática. Wilson no mantiene que los animales o los humanos realicen de verdad este cálculo, sino que se comportan como si lo hicieran.

Sin embargo, Sahlins (1976) ha demostrado que el «parentesco» en los humanos raramente se corresponde con la relación genética real y varía mucho de cultura a cultura. Los grupos familiares se basan normalmente en reglas de residencia después del matrimonio. Un patrón común es la residencia patrilocal, que ocurre entre el 34% y el 45% de las sociedades del mundo, en función de si se usa una definición estricta o relajada. En estos grupos, los matrimonios viven con el padre del novio. Una familia

amplia, por tanto, está compuesta del padre, su esposa, sus hijos y sus esposas y los niños. Mientras tanto sus hermanas e hijas casadas, que son genéticamente más cercanas que sus nueras y sus nietos, se han ido del hogar; sus tías, por ambos lados, pueden no haber vivido nunca en él. El parentesco percibido se basa en la residencia. Los grupos residenciales constituyen unidades domésticas y cooperativas, comparten recursos vitales, y se comprometen en la protección conjunta y en la ayuda mutua. Los que viven juntos son parientes «cercanos», mientras que los que viven aparte son «lejanos», al margen de la genealogía. El altruismo basado en la genealogía también se ve desmentido por las prácticas bastante comunes del infanticidio y de la adopción.

Sahlins (1976) llega a decir que la creencia de que el altruismo obedece a algún tipo de cálculo genético es en sí mismo un producto cultural. Se deriva de un sistema social en el que los descendientes son vistos como «recursos o bienes» y su vida se considera como un medio de intercambio. El altruismo se reduce a un tipo de autosacrificio para una ventaja genética, y los múltiples ejemplos de beneficio mutuo se consideran un ejemplo de lo mismo. La sociobiología refleja la ideología de la sociedad occidental, asegurándonos su base natural y manteniendo que es una parte inevitable de la naturaleza humana. Este aspecto de la sociobiología es el que la convierte en un instrumento reaccionario para el mantenimiento del statu quo. Algunos han mantenido que los sociobiólogos no son conscientes de las dimensiones políticas de su teoría, pero como Sahlins (1976) señala, sus intenciones son totalmente irrelevantes.

Pero también es peligroso ignorar la biología. Un peligro, como señala McDougall (1908) en su estudio de los instintos, es que muchas teorías socio-científicas realicen supuestos implícitos o explícitos sobre la naturaleza humana, que después utilizan para justificar políticas específicas. Se describe a las personas como egoístas, competitivas y buscadoras de placer o agresivas por naturaleza. La elección no está entre una teoría o ninguna teoría. Está entre teorías buenas, basadas en datos científicos, y teorías malas, basadas es especulaciones flojas sobre las condiciones sociales existentes. También se está haciendo cada vez más evidente que los investigadores en psicología social están siendo víctimas de este error y con frecuencia aceptan los descubrimientos derivados de pequeños subconjuntos de la población americana (i.e., estudiantes de la universidad americana) como universalmente válidos.

Un segundo problema es la frustración inevitable que se produce cuando no son reconocidas las necesidades. Freud, por ejemplo, mostró como los impulsos sexuales reprimidos pueden producir ansiedad, conducta inadaptada y enfermedad mental. Es significativo que, cuando se llevaron las ideas de Freud a América por gente como Erikson, Horney y Fromm, se modificaron de forma considerable para adaptarlas a las nuevas condiciones sociales. Las personas de América sufrían menos problemas sexuales que problemas sociales. Eran incapaces de hacer amigos y relacionarse con los demás de forma significativa a causa de la movilidad y actividad social de América. Otro ejemplo es la necesidad de curiosidad y exploración. Los estudios muestran que los animales se ponen inquietos y tienen un desarrollo deficiente si crecen en un ambiente pobre. Hasta sus cerebros parecen afectarse. Los animales que crecen en un ambiente empobrecido desarrollan cerebros más pequeños que los que se desarrollan en ambientes enriquecidos (Rosenweig, Bennett, Diamond, Wu, Slagle y Saffran, 1969).

El peligro de postular pocas necesidades es que esto implica que las personas son fáciles de satisfacer y menosprecian la dificultad de establecer condiciones sociales realmente humanas. Muchos seres humanos crecen en ambientes empobrecidos y están posteriormente sujetos a la repetición igualmente empobrecedora del trabajo monótono. Se permite que existan estas condiciones, en parte, porque los viejos modelos de la naturaleza humana y muchas teorías actuales del refuerzo suponen que las personas deberían estar perfectamente contentas con sólo tener residencia y alimentos. Ignoran las necesidades sociales y la necesidad de estímulos nuevos y de exploración. Fromm (1955) dijo que las sociedades son saludables cuando satisfacen las necesidades humanas básicas. Las sociedades que frustran las necesidades humanas están enfermas, al margen de lo productivas que puedan parecer. Una psicología social que

ignore las necesidades humanas no es neutral sino instrumental en el mantenimiento del statu quo.

Las explicaciones biológicas y ambientales de la conducta social humana no son mutuamente excluyentes. El aprendizaje configura y modifica la conducta dentro de los límites proporcionados por los impulsos biológicos. En los seres humanos, estos límites son bastante amplios, y por tanto se encuentra una gran cantidad de variabilidad cultural y hasta individual en la conducta. Pero no es infinita. Muchos de los pormenores de la teoría evolucionista son inciertos —el mecanismo de transmisión genética, las mutaciones aleatorias y otros aspectos—, pero el núcleo de la teoría evolucionista es la base prácticamente de todas las ciencias de la vida. Separar la psicología social de este núcleo es crear una psicología social desencarnada, donde la conducta social se atribuye por completo a la cultura. Un ser humano no es una tabula rasa sino un ser biológico con necesidades firmemente enraizadas en la naturaleza.

PSICOLOGÍA SOCIAL APLICADA

Se puede seguir la pista de la aplicación de la psicología social hasta los intentos de reforma social de Dewey y de Mead en Chicago durante la era progresista. En los años 30, surgió otra oleada de actividad orientada por el movimiento para establecer la Sociedad para el Estudio Psicológico de Problemas Sociales (SPSSI). Continuó luego una amplia participación de los psicólogos sociales en el esfuerzo de guerra durante la II Guerra Mundial y un período de posguerra donde los psicólogos sociales, siguiendo a Lewin, se movieron entre la investigación básica y la aplicada. Por los años 50, sin embargo, se produjo un retroceso. Surgió una división entre los estudiantes de Lewin que dio como resultado una facción aplicada, orientada al grupo, conducida por Ronald Lippitt, y otra teórica, orientada al individuo, dirigida por Leon Festinger (Patnoe, 1988; Pettigrew, 1988). Los que subrayaron la teoría se hicieron cada vez más importantes a causa del elevado status dado por los psicólogos a la investigación pura.

La crisis de relevancia de finales de los años 60 y de los 70 rejuveneció la necesidad de una psicología social aplicada. Este desafío se respondió en parte realizando una psicología social experimental más relevante, pero existía también un creciente reconocimiento de la importancia del contexto social y de un cambio hacia la investigación de campo. Como una reminiscencia del movimiento de los psicólogos sociales radicales de los años 30, algunos psicólogos sociales de los 70 comenzaron a adoptar papeles prácticos, como el entrenamiento de relaciones, consejeros, realizadores de programas y defensores radicales del cambio social. Otro factor que promovió el desarrollo de la psicología social aplicada fue el cambio de financiación de la aplicación pura a la aplicada más útil, que se produjo tanto en la psicología social como en las ciencias sociales en general (Fisher, 1982). Las agencias del gobierno buscaban orientación para los problemas sociales urgentes, tales como los derechos de las minorías, problemas ambientales, salud y justicia criminal, y estaban deseando apoyar a los investigadores que realizaban tal investigación y suspender la financiación a los que no lo hacían.

A mitad de los años 70, la psicología social aplicada se convirtió en un campo en sentido propio (Deutsch y Hornstein, 1975). Se hicieron planes específicos de estudio a principios de los 80 sobre un modelo del científico-práctico. En estos planes se combinaba la investigación y las habilidades prácticas a lo largo de un practicum y de un internado (Fisher, 1981; Severy, 1979). En un texto rupturista, Fisher (1982) definió la psicología social aplicada como «la investigación y la práctica socio-psicológica en contextos del mundo real, dirigidos hacia la comprensión de la conducta social humana y a la solución de problemas sociales» (p. 20).

Un importante tema que surgió del desarrollo de la psicología social aplicada es su relación con la psicología social en general. ¿Es un campo específico, una subdisciplina o una alternativa a la psicología social? La última posición es la defendida por Fisher (1982). Por otro lado, no existe un acuerdo claro en cuanto al alcance de una perspectiva aplicada. Para clarificar estos temas, analizaremos brevemente los modelos y áreas

de aplicación que han servido de orientación para el desarrollo de la psicología social aplicada.

Modelos de Aplicación

Los psicólogos sociales acostumbran a acercarse a la psicología social aplicada de una de las dos formas siguientes. Reciben el nombre de «modelo de la ciencia pura» y «modelo de la ciencia social» (Stephenson, 1988). En el modelo de la ciencia pura, las teorías socio-psicológicas derivadas principalmente de la investigación de laboratorio, se utilizan para explicar la conducta social en el mundo real (Fisher, 1982; Stephenson, 1988). Se supone que los procesos sociales y las relaciones causales estudiadas en condiciones controladas de laboratorio se pueden generalizar a situaciones complejas externas al laboratorio. Los contextos de la vida real sirven así como una prueba para las teorías más generales. Las personas que adoptan este enfoque raramente cuestionan las condiciones sociales o políticas. Por el contrario, actúan como «ingenieros sociales», evalúan la adecuación de las prácticas por medio de las cuales las instituciones realizan sus objetivos. Si se desea una renovación urbana, por ejemplo, los psicólogos sociales aconsejan a las agencias sobre la mejor forma de estimular el apoyo de la comunidad.

El modelo de la ciencia social se caracteriza por un enfoque humanista e interdisciplinario (Fisher, 1982; Gergen y Basseches, 1980; Stephenson, 1988). Se concibe a la psicología social como una de las muchas disciplinas nucleares que pueden contribuir a una comprensión de la sociedad y de sus instituciones. Los psicólogos sociales, por tanto, colaboran con otros científicos sociales para conseguir una comprensión amplia de la naturaleza y funcionamiento de estas instituciones. Este enfoque trata directamente con contextos del mundo real más que con investigación generalizada de laboratorio ante situaciones complejas. La psicología social se concibe con ciertas características indispensables y específicas, que pueden ser integradas con las de la sociología, economía, ley y ciencia política. Además, los psicólogos sociales que adoptan este enfoque actúan de acuerdo con un conjunto de valores humanistas, donde los objetivos sociales y políticos se valoran de forma crítica. Cuando las prácticas institucionales entran en conflicto con valores humanos básicos, los psicólogos sociales se convierten en defensores de cambio social constructivo.

Estos dos enfoques de la psicología social aplicada no reflejan una dicotomía rígida. Los psicólogos sociales aplicados favorecen en términos generales una u otra, y el acento cambia de una época a otra. Entre los primeros psicólogos sociales, Dewey y Mead subrayan el modelo de ciencia social. Ambos estuvieron profundamente comprometidos con la aplicación de la psicología social directamente en contextos comunitarios, y no en la mera extensión de la investigación controlada de laboratorio. Sin embargo, tendían a aceptar el sistema social de su tiempo. Después de la I Guerra Mundial, Dewey se hizo más crítico, y en los años 30 se hicieron comunes los enfoques más radicales. El péndulo osciló hacia posturas más neutrales durante la II Guerra Mundial y en el período de posguerra. Bajo la influencia de Lewin, se puso el énfasis en la comprobación de teorías aplicándolas a contextos reales. Como Gergen (1982) señala, este modelo lewiniano ayudó a promocionar una distinción entre investigación «pura» y «aplicada». La tendencia de los psicólogos sociales aplicados a derivar principios de la investigación pura contribuyó a su menor status profesional y a su decadencia en la práctica. El tema de la relevancia social durante los años 70, por otro lado, ayudó a estimular un nuevo interés en el modelo de la ciencia social y a desarrollar una creciente preocupación por la capacidad de generalización de la investigación de laboratorio.

Areas de Aplicación

La tendencia interdisciplinaria y humanista de la psicología social aplicada se basa en una concepción amplia de la definición de la psicología social. Fisher (1982) dice que

la conducta social humana se debería estudiar en diferentes niveles, incluyendo las relaciones interpersonales, los procesos de los pequeños grupos y las relaciones intergrupos. Más allá están los niveles macrosociales de análisis que estudian las organizaciones, la comunidad y las facetas nacionales e internacionales. Este amplio alcance se refleja en el contacto reciente entre disciplinas como psicología social, psicología comunitaria, psicología transcultural y conducta organizativa.

Al trabajar con científicos sociales y otros profesionales de la gestión, derecho y medicina, los psicólogos sociales han extendido mucho su esfera de aplicación (Fisher, 1982; Stephenson, 1988). Han contribuido al desarrollo y evaluación de los programas de servicios humanos que pretendían ayudar a las personas en asuntos de salud, salud mental, educación, justicia criminal y bienestar social. Otra área de aplicación ha sido el desarrollo y evaluación de métodos de resolución de conflictos en contextos interpersonales, organizativos y hasta internacionales.

Está más allá de las pretensiones del presente trabajo proporcionar un panorama de las diversas áreas y subáreas de la psicología social aplicada, pero unos cuantos ejemplos pueden ser útiles. Los psicólogos sociales implicados en el sistema de justicia criminal tratan la conducta criminal como una serie de decisiones que afectan a los «delincuentes» cuando recorren las distintas etapas del proceso (Konecni y Ebbesen, 1982; Stephenson, 1988). La secuencia comienza con la decisión de cometer un delito, seguida por decisiones sobre la información del crimen, la investigación, procesamiento, cómo organizar y presentar la evidencia, declararse culpable, y si es así, qué sentencia imponer. Los psicólogos sociales con frecuencia son parte de un equipo interdisciplinario que examina diversos aspectos de los procesos de toma de decisión. Su formación en psicología les permite realizar contribuciones originales, como determinar la exactitud o inexactitud de testimonios o la forma en que la dinámica de grupos ayuda a influir en el veredicto de los jurados.

Se ha estudiado la participación de la psicología social aplicada en medicina (Fisher, 1982; Taylor, 1978). Los psicólogos sociales pueden realizar contribuciones específicas en cada etapa del proceso de los cuidados de salud —desde la etiología hasta el tratamiento, la gestión, prevención y distribución de los servicios de cuidados de salud. Los psicólogos sociales que trabajan dentro de esta perspectiva a menudo valorar críticamente los servicios de salud y, si es necesario, proponen cambios en las prácticas médicas establecidas.

Algunos defensores del enfoque humanista e interdisciplinario de la psicología social aplicada sugieren que este es un modelo adecuado de la psicología social en general (Fisher, 1982; Gergen, 1982). Mantienen que la psicología social debería estar estrechamente relacionada con otras ciencias sociales y que debería tomar partido en lugar de ser neutral en cuanto a los valores. Además, no debería haber ninguna distinción entre investigación pura y aplicada. La psicología social está intrínsecamente interesada en los problemas del mundo real, y la separación tradicional de investigación pura y aplicada es una distinción artificial e innecesaria. Estos argumentos descansan en el supuesto de que las premisas sobre las que se ha basado la psicología social tradicional necesitan ser examinadas de nuevo —que es necesaria la *reconstrucción* más que la revisión de la psicología social. Este movimiento hacia una psicología social alternativa origina algunas tendencias diferentes, pero refleja un núcleo de pensamiento que es parte del nuevo «postmodernismo» que surgió en los años 60. Examinaremos el postmodernismo y su impacto en la psicología social en el capítulo final.

13. POSTMODERNISMO

El desarrollo de una psicología social alternativa se produjo dentro del contexto de la política radical y de los movimientos de liberación de los años 60 y 70 (ver Henriques, Hollway, Unwin, Venn and Walkerdine, 1984). Para empezar, se reclama una psicología social que sea relevante para la vida de las personas y que se pueda aplicar a los problemas sociales con los que se enfrenta la cultura contemporánea. También se incluye una crítica de la teoría y la práctica establecida, así como el mensaje político de que la psicología social tradicional, por su aceptación acrítica de las relaciones sociales existentes, tiende a promover y a mantener el *statu quo*. Los psicólogos sociales que buscaban alternativas reconocieron que era necesario crear una nueva fundamentación teórica. Entre los primeros ejemplos que pretendían este objetivo estaba un libro titulado *Reconstructing Social Psychology* (Armistead, 1974), donde las contribuciones venían de tres grandes enfoques —el marxismo, la fenomenología y la psicología humanista.

Antes de describir las diversas alternativas a la psicología social tradicional, puede ser útil resumir algunos factores sociales que hacen surgir este movimiento. Como mencionamos anteriormente, la política de los años 60 y 70 provocó una revisión de la psicología social y de las ciencias sociales en general. Los dramáticos acontecimientos políticos, sin embargo, sólo fueron una parte de un cambio cultural más amplio de la sociedad norteamericana y de Europa Occidental, que tenía sus raíces en el período de recuperación económica posterior a la II Guerra Mundial. Aunque ya se discutieron en el capítulo anterior los cambios sociales y políticos que llevaron a la «crisis de confianza» de la psicología social, ahora nos centraremos principalmente en los cambios más estrechamente relacionados con los movimientos que comienzan en los años 60 y que se conocieron en conjunto como «postmodernismo».

LA BASE CULTURAL DEL POSTMODERNISMO

Como ya mencionamos en el Capítulo 12, en los años siguientes a la II Guerra Mundial, los Estados Unidos entraron en un nuevo período de prosperidad económica. Jameson (1983) sugiere que esta expansión estuvo acompañada por un nuevo tipo de sociedad, caracterizada por:

> Nuevos tipos de consumo; obsolescencia planificada; un ritmo aún más rápido de cambios de la moda y de los estilos; la penetración de la publicidad, de la televisión y de los medios en un grado sin precedentes en la sociedad; la sustitución de la vieja tensión entre ciudad y campo, centro y provincia, por la tensión entre el suburbio y la normalización universal; crecimiento de la gran red de super-autopistas y llegada de la cultura del automóvil» (pp. 124-125).

De acuerdo con Jameson, estos cambios reflejan una ruptura radical con las condiciones de preguerra. En los años 60, esta nueva sociedad orientada al consumo era criticada tanto por razones sociales como artísticas. En la misma década, las expectativas incumplidas sobre las condiciones políticas y económicas de las mujeres, los negros y otras minorías, produjeron nuevas formas de protesta política y, junto con las

dudas sobre la sociedad contemporánea, marcaron un punto de inflexión que contribuyó al desarrollo del nuevo movimiento conocido como postmodernismo.

Las personas que analizan las tendencias recientes de la cultura occidental no se ponen de acuerdo sobre la naturaleza y significado de estos cambios y, a veces, hasta se cuestiona el que un período «postmoderno» haya sustituido a la era modernista (Arac, 1986; Cook, 1990; Habermas, 1983). Sin embargo, todo el mundo está bastante de acuerdo en que la sensibilidad que surgió en los años 60 ha desafiado los presupuestos anteriores del período «moderno» y produjo un movimiento que pretende modificarlos o sustituirlos. De esta forma, el término «postmodernismo» parece ser un rótulo adecuado para este nuevo espíritu de pensamiento y de autocrítica.

Las características diferenciales del postmodernismo se deben entender en oposición con los temas de la modernidad. La era modernista se inspiraba en la Revolución Industrial y comenzó a mitad del siglo XIX. A comienzos del siglo XX, el ritmo del desarrollo tecnológico creció de forma considerable. La industrialización dentro de un sistema de empresa libre tiende a subrayar la competición individual, la capacidad y el progreso. La producción masiva y las innovaciones tecnológicas aumentaron espectacularmente el control de la sociedad sobre el ambiente y parecían tener potencial suficiente para un progreso social ilimitado. Las ciencias, especialmente las nuevas ciencias humanas como la psicología, constituían una parte esencial del proceso. La psicología y las disciplinas relacionadas pueden explorar y descubrir aspectos de la conducta humana que ayudan a las personas a adaptarse a la nueva tecnología. El conocimiento científico se percibió como una parte indispensable de una sociedad mejor.

Las artes también reflejaron los temas del progreso, el individualismo y el control. La arquitectura moderna expresaba el control del ambiente a través de su consigna de «las formas siguen a la función». La pintura y la escultura abstracta planteaban los logros individuales y la singularidad de la identidad privada del artista. La literatura moderna manifestaba el individualismo a través de una diversidad de temas y estilos privados. El éxito dependía con frecuencia de alguna innovación aislada que convertía a las tendencias previas en viejas y pasadas de moda. Por encima de todo, el movimiento de la modernidad mantenía la promesa de un futuro utópico basado en un crecimiento y desarrollo económico ilimitado, a la vez que desafiaba las convenciones de la sociedad de la clase media.

Sin embargo, los temas y las expresiones del modernismo ya estaban completamente perfiladas a mediados de este siglo (Jameson, 1983). James Joyce y Pablo Picasso se hicieron familiares y ya no extraños o repulsivos. Acontecimientos históricos como el Holocausto y la escalada de armas nucleares ponían en duda nuestras creencias sobre un progreso ilimitado y un control indefinido. Los conflictos sociales y políticos de los años 60 facilitaron la aparición de un amplio movimiento en las artes, las humanidades y las ciencias sociales que cuestionaba los supuestos tradicionales del modernismo. Por los años 70, el postmodernismo se había convertido en un punto central de resistencia a la concepción modernista del mundo (Foster, 1983)[1].

Los artistas postmodernos se alejaron de los temas del individualismo y de la expresión privada (Jameson, 1983). Los artistas y escritores no inventaban ya nuevos estilos ni subrayaban las experiencias privadas únicas. Apareció un movimiento que combinaba los estilos anteriores y que interpretaba el pasado a través de imágenes pop y de estereotipos culturales. El nuevo género de «películas nostálgicas», como *American Graffiti*, intentaba volver a captar los sentimientos y estilos de los tiempos anteriores. Los pensadores postmodernos buscan «deconstruir» o cuestionar las creencias sobre la verdad, el conocimiento, el poder, el individualismo y el lenguaje (Flax, 1987). Los filósofos postmodernos desafían el supuesto de que la razón pueda proporcionar una fundamentación universal y objetiva del conocimiento o de que el conocimiento basado en la razón sea socialmente beneficioso y que asegure el progreso.

El movimiento para reconstruir la psicología social puede verse como parte de la tendencia postmoderna, y comienza con una crítica a la fundamentación modernista de

la psicología social tradicional. Kenneth Gergen (1988) cita cuatro presupuestos modernistas que configuran el desarrollo de la psicología en general. En primer lugar, cada disciplina investiga una materia básica. Aunque los psicólogos sociales no se ponen de acuerdo sobre el área de trabajo común (por ejemplo la cognición social o la conducta social), existe la creencia general de que se puede encontrar una materia básica. Los psicólogos sociales modernistas también creen que los principios psicológicos básicos son universales, eternos y aplicables a personas de diferentes culturas. Un tercer supuesto que caracteriza a los psicólogos sociales modernistas consiste en la firme creencia en los procedimientos empíricos, especialmente en los experimentos controlados, que constituyen el medio para descubrir los principios universales. El supuesto modernista definitivo consiste en la creencia de la naturaleza progresista de la investigación empírica. Aplicando procedimientos empíricos objetivos y libres de valores, se acumula gradualmente el conocimiento de los principios fundamentales y, por tanto, se aprende más y más sobre la conducta social.

Estos supuestos modernistas se pueden encontrar en la filosofía de la ilustración de Descartes, Locke y Kant, que establecieron la tradición de que existe una «fundamentación» del conocimiento. Estos fundamentos se descubren estudiando los procesos mentales de individuos distintos. Como Richard Rorty (1979) dijo, la filosofía fundacional supone que «las mentes reflejan la naturaleza» y que la realidad puede descubrirse estudiando lo que la gente piensa. En los años 60, los filósofos postmodernos comenzaron a cuestionar el dualismo tradicional de sujeto y objeto, de mente y materia, y lo sustituyen por una epistemología social de un tipo muy diferente (Feyerabend, 1976; Kuhn, 1962, 1970; Quine, 1960; Rorty, 1979).

Este cambio de una epistemología dualista a una epistemología social afectó a la psicología social de tres maneras (Gergen, 1989a). En primer lugar, se produjo un cambio de interés de la mente al lenguaje. El nuevo tema no era ya la conexión entre la mente y el mundo, sino la relación entre lenguaje y realidad. Se prestaba mayor atención a la relación entre pensamiento y lenguaje, y surgió un cambio de énfasis de «las proposiciones en nuestra cabeza» a los pensamientos e ideas reflejadas en el lenguaje escrito y hablado. Puesto que el lenguaje es un producto social, el conocimiento sobre el mundo se basa en procesos sociales. Había también un cambio de énfasis de la precisión a la práctica. En las epistemologías dualistas tradicionales, la verdad sobre la realidad objetiva se descubría explorando los procesos mentales. El cambio de enfoque de la mente al lenguaje muestra que nuestras creencias sobre el mundo externo están incorporadas en un complejo tejido de prácticas sociales, que incluye convenciones, normas, papeles y modificaciones en el poder. Finalmente, se produjo un cambio de enfoque de la validez a la utilidad. Puesto que el significado se deriva de las prácticas sociales y del intercambio social, las cuestiones de verdad y objetividad son menos importantes. Los epistemólogos sociales subrayan cómo se configuran nuestras creencias sobre el mundo por la práctica social. En lugar del interés tradicional por las representaciones individuales de la realidad, existe ahora interés por la utilidad social de estas explicaciones y de los tipos de intercambio social que fundamentan estas explicaciones. Las cuestiones políticas, éticas y morales se convierten así en una parte importante de la epistemología social.

El enfoque postmoderno de la epistemología social desafía los supuestos tradicionales que configuraron la psicología social modernista (Gergen, 1988). Si las creencias sobre el mundo no reflejan la realidad objetiva, entonces no existe materia de estudio independiente que se tenga que aclarar. Si la conducta social y la investigación científica están configuradas por fuerzas sociales, políticas y morales externas al individuo, entonces debe haber pocos principios psicológicos universales y eternos. Puesto que el contexto social también ayuda a determinar los métodos de investigación, existen pocas razones para dar prioridad a los procedimientos empíricos. Finalmente, la creencia modernista en el progreso científico y en la acumulación de conocimiento se ve desafiada por la concepción postmoderna de que el conocimiento está enraizado social-

mente. La misma idea del progreso científico refleja un valor cultural y puede interpretarse como un logro literario (Lyotard, 1984).

Aunque el postmodernismo está muy influido por los acontecimientos sociales y políticos de los años 60 y los 70, no aparece de repente. Como todos los movimientos descritos en este libro, existen precursores intelectuales anteriores al postmodernismo. Algunos son tradiciones intelectuales amplias, como las de Darwin, Freud, Marx, Durkheim y Weber. Otros son pensadores que se centran más específicamente en la relación entre pensamiento y lenguaje, y los orígenes sociales de cada uno. Antes de ocuparnos de las tendencias más recientes del postmodernismo, puede ser útil examinar algunos de los teóricos que configuraron el pensamiento postmoderno en los Estados Unidos y en Europa.

ANTECEDENTES INTELECTUALES DEL POSTMODERNISMO

Aunque la epistemología dualista de Descartes tuvo un profundo efecto en el desarrollo de la filosofía y de la psicología, también existió una escuela «contra Ilustración» que mantenía que el conocimiento está incorporado dentro del contexto social e histórico (Leahey, 1987). Esta epistemología social comenzó con Vico y Herder en el siglo XVIII, y se desarrolló con Hegel y Marx en el siglo XIX. Hegel a su vez influyó mucho en los pragmatistas americanos, que bajo muchos aspectos plantearon una teoría similar a la defendida por los pensadores postmodernos. Se desarrollaron teorías similares casi al mismo tiempo por autores de Rusia, Inglaterra y Francia, y entre estos están los escritos de Lev Vygotsky y A.R. Luria, el segundo Wittgenstein y algunos aspectos de la fenomenología.

Pragmatismo de Chicago

Ya analizamos el trabajo de Dewey y de Mead en los capítulos 4 y el 11, pero resulta útil resumir su trabajo brevemente y prestar atención a la epistemología social que impregna su pensamiento. Como señalamos anteriormente, tres grandes aspectos caracterizan el trabajo de Dewey y Mead —el funcionalismo, la intersubjetividad y el humanismo. El funcionalismo de Dewey y Mead se basaba en la teoría evolucionista de Darwin, y se utilizaba para explicar cómo se produce el pensamiento cuando las personas se adaptan a su ambiente físico y social. La conciencia y la actividad están estrechamente conectadas y la concepción personal de la realidad está constantemente cambiando. No existe un mundo atemporal y objetivo por descubrir. Las personas están continuamente comprometidas en una relación recíproca y dialéctica con el mundo en el que son agentes y receptores del cambio ambiental.

Para Dewey y Mead, tanto el pensamiento como la acción sucede dentro de un contexto social. Aunque no usan el término «intersubjetividad», este concepto describe bastante bien su visión de la interacción social (Joas, 1985). La manera en que las personas piensan y actúan se produce dentro de un marco social, que incluye costumbres, hábitos, creencias y lenguaje. La comunicación de pensamientos a través del lenguaje es especialmente importante. Las personas se enfrentan y tratan con los problemas dentro de una atmósfera de apoyo social mutuo, y sólo después aprenden a interiorizar estos procesos y a enfrentarse a los problemas por sí mismos.

El humanismo, la tercera característica del pragmatismo americano, se refleja en Dewey y Mead por su interés en los problemas éticos. La ética no se basa en principios eternos y universales. Se produce cuando las personas reflexionan y sopesan las consecuencias concretas de diversas líneas alternativas de acción. Tales decisiones descansan en la comunicación y cooperación entre los miembros de la comunidad. La medida en que las personas pueden desarrollar su potencial como participantes activos de las decisiones comunitarias depende de su sistema político. Tanto Dewey como Mead consideraron la democracia participativa como la sociedad ideal. También defendían un modelo humanista de la ciencia, donde las decisiones racionales sobre

cuestiones éticas y morales se basaban en el conocimiento científico. Pensaron en la ciencia como un instrumento para mejorar las condiciones sociales existentes. El valor de la intervención científica se determinaba en términos de su capacidad para ayudar a producir cambio social constructivo, en la medida en que promueve las normas morales de la libertad individual y del bienestar común.

Psicología «Cultural» Rusa

Alexei Leontiev, A.R. Luria y Lev Vygotsky coinciden en los años 20 y forman lo que se conoce como la «troika». El desarrollo de la memoria se convirtió en la especialidad de Leontiev, mientras que Vygotsky y Luria se centraron en el desarrollo del lenguaje y del pensamiento. Vygotsky (1896-1934) estudió leyes pero también crítica literaria y psicología, y su tesis doctoral fue sobre *Hamlet* de Shakespeare. Terminó sus estudios de licenciado en Moscú en 1917. Su trabajo sobre psicología de la literatura estaba influido por la teoría freudiana, pero por los años 20 su interés comenzó a cambiar hacia la psicología del lenguaje (Wozniak, 1983). Utilizó una gran cantidad de fuentes, pero las influencias más destacadas probablemente fueron Marx y Hegel (Kozulin, 1986). Mientras que la mayoría de los psicólogos rusos escribían en este período adornando su trabajo con citas de Marx, Vygotsky tomó en serio la noción de que la conciencia procede de la interacción social y que los orígenes de la conciencia no deben buscarse en el cerebro ni en el espíritu sino en las condiciones sociales externas.

El primer trabajo de Vygotsky en la enseñanza, que mantuvo desde 1917 hasta 1924, fue en el Teachers College de Gomel, la ciudad de su juventud. Esta afiliación le expuso a las ideas de Dewey, que tuvo una profunda influencia en la enseñanza de la Unión Soviética de los años 20 (Wozniak, 1983). La versión social del pragmatismo de Dewey tenía un fuerte parecido con la teoría dialéctica de Marx (Tolman y Piekkola, 1989) y, por tanto, no es sorprendente que el trabajo de Dewey sobre la educación resultara atractivo a los educadores de la Unión Soviética. Aunque Vygotsky casi nunca cita a Dewey, sin duda su trabajo ayudó a configurar el marco intelectual de las ideas de Vygotsky (Wozniak, 1983)[2]. Vygotsky llamó a su enfoque psicología «cultural», «histórica» o «instrumental» en diversos momentos de su desarrollo. Los términos «cultural» e «histórico» se utilizaron para destacar los orígenes sociales de los procesos mentales, mientras que «instrumental» se utilizó para señalar el hecho de que el lenguaje es un instrumento que guía y dirige la conducta.

Una de las preocupaciones principales de Vygotsky (1934/1962) fue el desarrollo del lenguaje. Entendía el lenguaje como una actividad social compartida y rechazó con fuerza la afirmación de Jean Piaget de que los niños comienzan con un habla egocéntrica, dirigida principalmente hacia ellos mismos, y sólo después aprenden a comunicarse poniéndose en la posición de los demás. El desarrollo del lenguaje en Piaget se relacionaba con el proceso de socialización gradual, por medio del cual se sustituye el monólogo íntimo y personal de los niños por el diálogo cuyo propósito es la comunicación. Vygotsky no piensa que el habla egocéntrica sea un fenómeno temporal que desaparece gradualmente cuando el niño se va socializando. Lo concibe como el reflejo de una nueva función —la auto-regulación— que se va interiorizando gradualmente, y mantiene que la secuencia real era precisamente la opuesta a la de Piaget. La función primaria del lenguaje es la comunicación, y el primer intento del niño al hablar pone de manifiesto un fuerte deseo de ser entendido. Poco a poco el niño aprende a usar el lenguaje para planificar y dirigir sus actividades y comienza a hablar exclusivamente para sí mismo. Pero continúa hablando en voz alta. Solo más tarde aprende a usar el lenguaje sin hablar realmente. Vygotsky argumenta que el habla «egocéntrica» que Piaget encontró en los niños de preescolar era una etapa transitoria entre la comunicación con los demás y la conversación silenciosa dirigida principalmente hacia uno mismo. La secuencia adecuada es habla externa, habla egocéntrica y después habla interna. El habla egocéntrica no desaparece, simplemente se hace «subterránea». Vygotsky no estaba interesado en el tipo de habilidades de solución de problemas es-

tudiado por Piaget. Su tema era el uso del lenguaje en los procesos de orden superior —lo que se conoce como habilidades «estratégicas» o «metacognición» (Wertsch, 1979).

El habla interna de los adultos tiene la misma función que el habla egocéntrica en los niños. Se utiliza para planificar, organizar y dirigir la actividad. El habla interna, como el habla egocéntrica, es condensada y abreviada, y tiene tendencia a realizar afirmaciones sin utilizar el sujeto. Es prácticamente incomprensible fuera del contexto porque se omite lo que es evidente para el que habla. El habla interna también se caracteriza por un predominio del sentido sobre el significado. El significado hace referencia más o menos a la definición del diccionario, mientras que el sentido depende del contexto. Un buen ejemplo de esta distinción es la fábula «El saltamontes y la hormiga». La hormiga, que está recogiendo alimento para el invierno, le dice al saltamontes que debería hacer lo mismo. Cuando el saltamontes se niega, la hormiga acaba diciendo «¡vete y baila!» Las palabras «vete» y «baila» tienen un significado bastante preciso y específico, pero en este contexto quiere decir «diviértete» y «muérete». Una palabra dentro de un contexto significa bastante más y bastante menos que la misma palabra aislada.

El habla interna se parece a la conversación con un oyente muy comprensivo. Vygotsky usa el ejemplo de los personajes de Kiti y Lievin en *Ana Karenina* de Leon Tolstoy, que se comunican en una escena utilizando la primera letra de las palabras de una sentencia. Lievin escribe «c d: n p s, q d e o n» y se sorprende cuando Kiti lo interpreta correctamente como «Cuando dijiste: no puede ser, ¿querías decir entonces o nunca?» Kiti respondió escribiendo «n p r d o m e» que significa «No podía responder de otra manera entonces,» y continúa «d f q d o y p l q s» —«de forma que debes olvidar y perdonar lo que sucedió». Y continúan dialogando. Lo que resulta más impresionante de este ejemplo es el hecho de que se basa en un incidente similar de la propia vida de Tolstoy, cuando declara su amor a la mujer que más tarde será su esposa.

Sin embargo, la traducción del habla interna a la comunicación es bastante más difícil. No podemos hacernos comprender manifestando simplemente lo que pensamos en privado. Con frecuencia tenemos que realizar una gran cantidad de elaboración, definir nuestros términos con más precisión y usar ejemplos de lo que significan. Y aún esto puede no ser suficiente. Probablemente existen una gran cantidad de pensadores con talento que carecen de la capacidad de comunicarse con eficacia, y este problema puede ser muy intenso en los pensadores independientes que trabajan en solitario con ideas propias. Sin comunicación, simplemente nos llevamos nuestros pensamientos a la tumba.

Aunque el habla y el pensamiento están muy relacionados, no son exactamente lo mismo. Vygotsky señaló que se desarrollan de forma diferente y tienen distintas raíces genéticas. El pensamiento prelingüístico aparece tanto en niños como en animales. Los experimentos de Köhler (1925) con chimpancés, por ejemplo, muestran que pueden resolver problemas complejos a través del *insight* cuando todos los elementos necesarios están presentes. El término inglés «insight» se utilizó para destacar la naturaleza visual de la solución. Los chimpancés parecían ser capaces de visualizar cómo había que colocar las cajas para alcanzar el plátano que colgaba del techo o cómo se podía utilizar un palo corto para alcanzar uno mayor que servía para arrastrar el plátano hasta la jaula. El desarrollo del lenguaje en los niños se produce después del pensamiento. Los niños desarrollan un interés activo por las palabras hacia los dos años y su vocabulario aumenta mucho. Su pensamiento se hace cada vez más verbal y en algún momento el habla deja de acompañar a la conducta y comienza a precederla y a dirigirla. Vygotsky sugiere que la relación entre pensamiento y habla es similar a la de dos círculos superpuestos. El pensamiento y el habla coinciden en la parte superpuesta y forman el pensamiento verbal. Sin embargo, el pensamiento verbal es sólo una forma de pensamiento. El lenguaje proporciona un instrumento poderoso para tratar con las personas y con las situaciones sociales. Vygotsky (1934/1962) cita un poema de Mandelstam para ilustrar este aspecto: «He olvidado la palabra que intentaba decir, y mi pensamiento, descarnado, regresa al mundo de las sombras» (p. 119). El pensamiento

no se expresa simplemente en palabras, las palabras (dentro del contexto) forman el contenido esencial del pensamiento verbal.

La consecuencia es que todos los procesos psicológicos resultan modificados. Vygotsky hace una distinción entre procesos mentales superiores e inferiores. Los procesos inferiores, como la sensación, la percepción, la atención y la voluntad, tienen un origen biológico y son similares en todas las especies, mientras que los procesos superiores se adquieren culturalmente y son exclusivamente humanos (cf. Gergen, 1973). Los procesos inferiores continúan funcionando después de que se adquieren los superiores, pero se modifican y se vuelven a estructurar. Cuando un niño desarrolla las habilidades lingüísticas, se utilizan para dirigir la atención, para organizar la percepción, para definir metas y para orientar la conducta. Y este desarrollo no termina con los procesos inferiores. El adolescente que domina el álgebra concibe la aritmética desde una perspectiva distinta.

Vygotsky piensa que centrarse en los procesos inferiores, característico del conductismo americano, resulta inadecuado para la descripción de la conducta humana. Todos los procesos superiores son procesos mediatizados, y el lenguaje es el principal instrumento utilizado para dominarlos y dirigirlos. El pensamiento en los niveles superiores contiene conceptos y generalizaciones que no existen en los niveles inferiores. Como los procesos superiores dependen del lenguaje, se adquieren socialmente y varían de cultura a cultura. Para Vygotsky cada función superior aparece dos veces: primero a nivel social entre las personas y después a nivel individual dentro de las personas.

Vygotsky muere de tuberculosis a los 37 años, pero su colega A.R. Luria (1902-1977), vivió una larga y productiva vida, y comprobó sus ideas utilizando una serie de técnicas de investigación. Luria se formó en psicología y en medicina, y se interesó al principio en el psicoanálisis. Rechazó el interés de Freud por los impulsos biológicos, pero incorporó otros aspectos de la teoría freudiana, como el concepto de complejo y de conflicto inconsciente, así como la técnica de asociación de palabras. Hasta formó un pequeño círculo psicoanalítico, organizado en la «Kazan Psychoanalitic Association», con membrete en Ruso y en Alemán, y escribieron a Freud para comunicarle la constitución del grupo (Luria, 1979). Luria pensó que el mayor fracaso del psicoanálisis fue la tendencia a «biologizar exageradamente» la mente e ignorar los factores sociales, y se vinculó con fuerza a la posición marxista de Vygotsky. Su interés en el psicoanálisis pudo significar su marginación de la psicología académica, si no llega a ser por su fuerte compromiso con los procedimientos experimentales.

La investigación de Luria puede dividirse en cuatro períodos. De 1928 a 1934, se interesó principalmente por las diferencias culturales en el pensamiento de varios grupos étnicos dentro de la Unión Soviética. Encontró una gran diferencia entre los grupos educados y analfabetos. El pensamiento en términos de experiencia práctica dominaba el pensamiento de los sujetos analfabetos, pero el pensamiento abstracto y lógico aumentaba con la educación. Los individuos analfabetos eran incapaces de solucionar hasta los silogismos más simples, como por ejemplo,

> Los metales preciosos no se oxidan.
> El oro es un metal precioso.
> ¿Se oxida o no?

La incapacidad para realizar deducciones lógicas se basa en tres factores: la desconfianza en las premisas no derivadas de la experiencia personal, no poder aceptar tales premisas como universales y, en consecuencia, una ruptura de los silogismos lógicos en tres partes aisladas. Luria denominó a estas observaciones como «experimentos anti-cartesianos», porque mostraban que la autoconciencia crítica era el producto y no el punto de partida del desarrollo social.

El siguiente período de investigación consiste en estudios longitudinales de gemelos idénticos y fraternos. Luria estaba familiarizado con el trabajo de Cyril Burt y de otros

que realizaron estudios de gemelos por aquella época, pero su trabajo fue muy distinto. Mantenía que las diferencias entre gemelos fraternos deberían ser mayores que las que presentaban los gemelos idénticos en el caso de que estuvieran implicados los factores biológicos, puesto que los gemelos idénticos eran genéticamente iguales. Este modelo resultó verdadero para niños entre 5 y 6 años, pero las diferencias entre pares de gemelos idénticos y pares de gemelos fraternos disminuían con la edad, sugiriendo que, en cierta medida, los factores culturales responsables de los procesos mentales superiores van neutralizando las diferencias biológicas. Luria también tomó pares de gemelos idénticos y le dio entrenamiento especial a uno de ellos, para valorar el efecto del aprendizaje manteniendo constante la biología.

Una tercera línea de investigación se centró en el control verbal de la conducta en niños normales y mentalmente retrasados. La conducta de los niños normales comienza a estar bajo control verbal hacia los cuatro años, mientras que los niños con un retraso grave no pueden seguir la instrucción más simple a los siete. Puesto que el desarrollo del lenguaje estaba más profundamente afectado que el desarrollo motor, se utilizaron las diferencias entre individuos normales y retrasados para explorar el papel del lenguaje en la conducta. Luria (1979) pensaba que la comparación de niños normales y retrasados, aunque sugestiva, «no era nada más que una serie de estudios piloto» o «cuasi experimentales» (p. 119).

La investigación de Luria cambió durante la II Guerra Mundial, cuando él y sus alumnos comenzaron a dedicarse a la rehabilitación de los heridos de guerra. La investigación neurológica dio un paso gigantesco en este período, debido al gran número de personas que sufrían daños cerebrales y necesitaban atención médica. Los investigadores estaban divididos por el papel que desempeñaba el cerebro en la conducta. Algunos creían que las funciones cerebrales estaban muy localizadas, mientras que otros tenían un enfoque más global y mantenían que el procesamiento mental estaba distribuido por todo el cerebro. Luria adoptó una posición intermedia entre estos dos extremos y encontró datos de que las funciones más simples estaban altamente localizadas, mientras que las más complejas se relacionaban con diversas regiones del cerebro. El habla, por ejemplo, implica un movimiento motor, retroalimentación sensorial y recuerdo verbal. Otras destrezas, como la escritura, que suponen una coordinación compleja mano-ojo así como recuerdo verbal, son demasiado recientes para haberse desarrollado a lo largo de la evolución y depende por tanto de áreas del cerebro que se han desarrollado por otras razones. Luria proporcionaba así datos para la distinción de Vygotsky entre procesos mentales superiores e inferiores. La relación entre el cerebro y el lenguaje es tan compleja que Luria acuñó un nuevo término para describirla —«neurolingüística»—, adelantándose así a muchos de los desarrollos recientes de las ciencias cognitivas.

Con la influencia de Dewey sobre Vygotsky, no es sorprendente que se hayan observado con frecuencia las semejanzas entre Vygotsky y George Herbert Mead (e.g., Bruner, 1962; Kozulin, 1986). Tanto Vygotsky como Mead destacan los orígenes sociales del pensamiento y del lenguaje, su carácter común y el uso del lenguaje en la planificación y en la dirección de las actividades. Sin embargo, a diferencia de Mead, cuyas ideas estaban basadas principalmente en la filosofía, el trabajo de Vygotsky estaba muy fundamentado en la investigación experimental. Sus ideas básicas han sido comprobadas y apoyadas por casi cinco décadas de investigación empírica. La carrera de Luria parece haber tenido un rumbo desigual en respuesta a las presiones políticas y académicas dentro de la Unión Soviética, pero la teoría de Vygotsky ha permanecido siempre como algo central (Cole, 1979). Vygotsky proporciona un amplio marco teórico que Luria comprobó y desarrolló. A principios de 1976, Luria descubre el trabajo de Ludwig Wittgenstein a través del psicólogo social noruego Ragner Rommetviet (1968, 1974), y decide que necesita aprender más para desarrollar sus ideas. Desgraciadamente, muere el siguiente año. El trabajo de Wittgenstein representa una tercera tradición que corre paralela a la de Vygotsky, Dewey y Mead.

Ludwig Wittgenstein (1889-1951)

Ludwig Wittgenstein nació en Viena, el más joven de ocho hijos de una familia rica y artística de descendencia judía[3]. Su padre era un magnate del hierro y el acero, y un protector de las artes entre cuyos amigos estaba Johannes Brahms y Gustav Mahler. Wittgenstein fue educado en su propia casa hasta los 14 años, recibió tres años de educación formal en Linz y después estudió ingeniería en Berlín. En 1908, se matriculó en la Universidad de Manchester donde diseñó y supervisó la construcción de un motor a reacción para la aviación. Algunos problemas relacionados con el diseño despertaron su interés por las matemáticas y después por la fundamentación filosófica de las matemáticas. Estuvo un año y medio en el Trinity College, Cambridge, entre 1912 y 1913, donde estudió con Bertrand Russell y llegó a tener mucha amistad con G.E. Moore. Según Russell (1951/1967), Wittgenstein (entonces con 23 años) «hizo un rápido progreso en lógica matemática y pronto aprendió todo lo que le podía enseñar» (p.30). Russell llega a decir que «conocer a Wittgenstein fue una de las aventuras intelectuales más excitantes de mi vida» (p.31).

Wittgenstein dejó Cambridge en 1913 y se marchó a Skjolden, en Noruega, donde construyó una cabaña y vivió aislado hasta el comienzo de la I Guerra Mundial. Se alistó como voluntario en la artillería austriaca durante la guerra y sirvió en el frente ruso, ganando diversas condecoraciones por su valentía. Ascendió al rango de oficial y en 1918 fue trasladado al regimiento de artillería de montaña en el frente sur, donde cayó prisionero del ejército italiano. Durante la guerra estuvo trabajando en problemas del lenguaje y de la lógica; escribía sus pensamientos en libretas que llevaba en la mochila. Cuando fue capturado, había terminado un manuscrito que envió a Russell en Inglaterra. La mayoría de las notas tomadas durante este período fueron destruidas a petición propia en 1950, pero las mejores fueron recogidas, ordenadas y publicadas en Alemania en 1921. Un año después se tradujo al inglés como *Tractatus Logico-Philosophicus* con una introducción de Russell.

El *Tractatus*, que fue el único trabajo importante publicado en vida de Wittgenstein, no sólo se apoyaba sino que ampliaba el trabajo de Russell y Moore. Russell y Moore contribuyeron a principios de siglo a iniciar un cambio en la filosofía, donde el lenguaje se convirtió en un punto central (Pears, 1971). Aunque sólo de 74 páginas, el *Tractatus* se ocupa de una gran cantidad de temas, incluyendo lógica, ética, causalidad, el sí mismo, la libertad, la muerte, el misticismo y la naturaleza del bien y del mal (Kenny, 1973). El tema central, sin embargo, es la naturaleza y límites del lenguaje. Wittgenstein estaba principalmente interesado en la línea que divide el sentido y el sin sentido y en los límites de lo que se puede decir (y por tanto pensar).

Dos ideas que fueron centrales en este trabajo son los conceptos de atomismo lógico y la teoría de la imagen de la realidad. Según Wittgenstein, el mundo está compuesto de objetos elementales que tienen una relación definida entre sí. Cuando pensamos en el mundo o imaginamos un estado posible de asuntos, estos objetos y sus relaciones son recogidos en las proposiciones que usamos. Las proposiciones verdaderas sirven como modelo o imagen del mundo en función de su correspondencia. La estructura lógica de las proposiciones verdaderas es la imagen en espejo de la realidad misma, y cada proposición verdadera contiene exactamente el mismo número de elementos identificables que la situación representada. Una proposición simboliza una situación hipotética. Puede ser verdadera o falsa, exacta o inexacta, pero la verdad última depende de su estructura lógica y de su concordancia con la realidad. La teoría figurativa de Wittgenstein sobre la realidad ejemplifica la filosofía fundacional modernista que supone que la «mente refleja la naturaleza». Como veremos, sin embargo, Wittgenstein rechazó posteriormente esta teoría, y su trabajo posterior es el que lo coloca en el campo de las personas que se adelantaron al postmodernismo.

En el *Tractatus* se suponía que el lenguaje se expresaba mediante proposiciones pero de forma imperfecta. El lenguaje ordinario contiene características accidentales, que se derivan de convencionalismos y de ambigüedades que disfrazan el pensamiento y oscurecen su forma lógica. Antes de que se pueda valorar su exactitud, los enun-

ciados deben descomponerse en elementos simples (es decir, palabras) que hacen referencia a objetos específicos. Un lenguaje lógicamente perfecto está compuesto de reglas claras de sintaxis para relacionar elementos y palabras con un sólo significado. Algunos enunciados no se pueden comprobar porque carecen de un referente claro. Forman los límites del lenguaje y ayudan a proporcionar una línea divisoria entre sentido y sin sentido. El término «sin sentido» no se utilizaba como algo peyorativo. Abarcaba una serie de áreas, como la ética y la religión, que Wittgenstein consideraba muy importantes; quizá estaría mejor traducido como «sin significado». Su sentencia final, «De lo que no se puede hablar, mejor es callarse» (p. 74), intenta manifestar la creencia de que existe un campo de realidad que no puede ser expresado en palabras. Los enunciados sin sentido no son necesariamente falsos. Simplemente no se puede valorar su verdad o falsedad.

Wittgenstein piensa que el propósito de la filosofía consiste en examinar críticamente el lenguaje y revelar su estructura lógica. Todos los lenguajes tienen la misma estructura subyacente, que en última instancia es la estructura de la realidad misma. Un enunciado puede ser verdadero por dos razones. Los enunciados lógicos son incondicionalmente verdaderos porque son *tautologías* —es decir, enunciados que son verdaderos en virtud de su forma. Un enunciado como la ley del tercio excluso (es decir, o *p* o no *p*) es verdadero porque la negación de un enunciado verdadero siempre es falso y, por tanto, uno de los dos *tiene* que ser verdadero. Lo mismo ocurre con las matemáticas. Las propiedades de 1+1+1+1 se pueden volver a escribir como (1+1)+(1+1), es decir, 2+2 o 4. Los enunciados lógicos representan la estructura misma del mundo. Los enunciados contingentes, por otro lado, son verdaderos si y sólo si se corresponden con la realidad. Los enunciados lógicos son siempre verdaderos; los enunciados contingentes (como los enunciados de la ciencia) son ciertos en determinadas ocasiones.

Wittgenstein creía que la mayor parte de los enunciados filosóficos no son falsos, pero no tienen significado, y que muchos de los problemas más profundos de la filosofía son pseudo-problemas planteados por las distorsiones y mal uso del lenguaje[4]. Un ejemplo de enunciado sin sentido es «lo bueno es más o menos idéntico que lo bello» (Wittgenstein, 1921/1961, p. 19). Este enunciado está bien formado desde el punto de vista gramatical y tiene palabras completamente familiares. Parece que es una sentencia correcta, pero tiene algo peculiar. Esta peculiaridad puede dar la impresión de profundidad filosófica que puede seducir a pensadores serios. Las cuestiones filosóficas de este tipo suenan como si trataran sobre hechos y se enfocan como se haría con problemas científicos. Para Wittgenstein, el propósito de la filosofía no es solucionar enigmas sino analizar la estructura oculta del lenguaje y distinguir el sentido del sin sentido. Después se pueden verificar los enunciados sensibles a través de procedimientos científicos. Esta tarea no se entendía como otro aspecto más de la filosofía, sino como una transformación radical tanto de su forma como de su contenido.

Wittgenstein es insólito en la historia del pensamiento occidental porque desarrolla no una sino dos filosofías singulares, siendo cada una el producto de muchos años de intensa labor, ambas muy elaboradas y pudiendo considerarse a la última como un rechazo de la primera bajo muchos puntos de vista. El *Tractatus* es breve, enigmático y lleno de confianza, pero cuando se discuten los mismos problemas en los cuadernos (1914-1916/1961), el tratamiento es más amplio, se introducen argumentos en conflicto y las discusiones están con frecuencia llenas de dudas (Pears, 1971). La división entre el primer y segundo Wittgenstein está marcado por un período de alejamiento de la filosofía. Al regresar de la guerra, Wittgenstein regala la gran fortuna que había heredado de su padre y durante un año se forma como profesor en Viena. Enseña en la escuela elemental en diversos pueblos remotos de la baja Austria entre 1920 y 1926, pero fue muy desgraciado durante este período y pensó varias veces en el suicidio. Dejó la enseñanza en 1926 y trabajó durante poco tiempo como jardinero de un monasterio. Después le pidieron que diseñara y construyera una casa residencial para su hermana en Viena, lo que le ocupó dos años. Durante este período entró en contacto con el Círculo de Viena de los filósofos positivistas lógicos, que estaban encantados con su

primer trabajo. Se leían en alto grandes fragmentos del *Tractatus* en estas sesiones y se discutían sentencia por sentencia (Carnap, 1964/1967). Esto pareció volver a encender su interés por la filosofía, de forma que regresó a Cambridge en 1929, presentó el *Tractatus* (que ya era internacionalmente famoso) como tesis doctoral y después de la defensa oral, presidida por Russell y Moore, recibió su doctorado en filosofía.

Los años 30 fueron los más productivos para Wittgenstein. Fue investigador en el Trinity College y comenzó a trabajar en lo que llegó a ser su última filosofía. Wittgenstein tenía muchos estudiantes distinguidos, incluyendo a Moore, que asistió a sus lecciones durante varios años. Moore (1942/1967) pensaba que Wittgenstein «era un filósofo mucho más inteligente que yo, y no sólo más inteligente, sino también más profundo» (p. 39). Fue nombrado profesor de filosofía en Cambridge en 1939 y ocupó la cátedra de Moore, pero la II Guerra Mundial estalló antes de que pudiera desempeñar su nuevo puesto. Sirvió como enfermero durante la guerra y fue readmitido en Cambridge en 1945, pero lo dejó en 1947 y se marchó a Irlanda, donde vivió en una granja y después en una choza junto al mar. En este período terminó la primera parte de su segundo libro, *Philosophical Investigations*. Visitó brevemente América en 1949 pero regresó a Inglaterra, donde descubrió que tenía un cáncer incurable. Los dos últimos años de su vida los dedicó a los amigos de Oxford y Cambridge. Murió en 1951, y las *Philosophical Investigations* se publicaron dos años después.

Wittgenstein no era un académico típico. Aborrecía la conversación brillante y pretenciosa de la vida universitaria, daba clases en una pequeña habitación desde donde se divisaba Whewell's Court, y se relajaba comiendo pasteles en la primera fila de algún cine. No conocía muy bien a los clásicos y parece que desarrolló su última filosofía independientemente de otros pensadores que trabajaban en problemas semejantes al mismo tiempo. Sus películas favoritas eran las del oeste y sus lecturas preferidas eran historias de detectives. Al final perdió la esperanza en la sociedad occidental y pensó en la Unión Soviética como alternativa. Visitó la Unión Soviética en 1935, estaba bastante impresionado con los desarrollos que se estaban produciendo, y se hubiese quedado si no llega a ser por el deterioro que produjo Stalin. Describió su breve ejercicio como profesor como una «muerte en vida» y desanimó a sus mejores estudiantes para que no hiciesen filosofía. Al margen de la popularidad personal, tenía serias dudas sobre su capacidad como profesor y tenía miedo a que su trabajo fuese mal comprendido hasta por sus colegas más cercanos (von Wright, 1982). Le disgustó la introducción de Russell al *Tractatus* que estaba deseando publicar. Dejó Cambridge en 1947 porque sintió la necesidad de pensar a solas, sin las distracciones de la vida universitaria y porque necesitaba tiempo para completar su último trabajo.

Una gran parte del último trabajo de Wittgenstein está dedicado a *desmantelar* sus primeros conceptos de atomismo lógico y la teoría representativa de la realidad. Llegó a rechazar las nociones de que los elementos del lenguaje deberían tener un referente y sólo uno, que las proporciones estuviesen hechas de elementos independientes cuya verdad o falsedad determinan la verdad del enunciado compuesto, que la estructura verdadera del lenguaje representa la estructura de la realidad y, como resultado, que todos los lenguajes son en el fondo el mismo. Estos cuatro puntos representan el abandono total de su trabajo primitivo y se deben discutir por separado.

Wittgenstein abandonó su creencia anterior de que los elementos últimos del lenguaje son palabras que hacen referencia a objetos específicos y la sustituyó por el concepto de *parecido familiar*. Las palabras no hacen referencia a objetos distintos ni a características comunes de objetos ideales. Ahora son vistas como instrumentos, y al igual que otros instrumentos —martillo, alicates, sierra, destornillador, sierra, pegamento y escuadra— sirven para diversas funciones y tienen formas muy diferentes. La idea de que las palabras hacen referencia a diferentes objetos es absolutamente verdadera en el caso de nombres como «mesa» y «silla» y en los nombres propios, pero cuando buscamos los objetos asociados con adjetivos, verbos o conjunciones, nos vemos obligados a inventar seudo-objetos para llenar el vacío y esta es una de las formas en las que el lenguaje nos puede llegar a extraviar.

El concepto de parecido familiar se puede ver con más claridad en el ejemplo de los juegos. No existe una característica común a todos los juegos. Unos son entretenidos, otros son de competición. Unos necesitan trabajo en equipo, mientras que otros se juegan individualmente. Algunos, como el ajedrez, tienen reglas complicadas, mientras que otros, como lanzar una pelota contra la pared, no tienen ninguna regla. En lugar de una característica básica, existe una red de características «superpuestas y entrecruzadas». Son como los miembros de una familia, donde cada persona se parece a las otras pero de forma distinta. La hija tiene los ojos del padre, pero el pelo oscuro y las facciones de la madre. El hijo tiene un cierto parecido con su tío en el mentón, pero se parece a su abuelo en el temperamento. Lo que es válido para «lenguaje», los «instrumentos» y los «juegos» es igualmente válido para conceptos abstractos como «bondad» y «belleza». A pesar de que las fibras recorren las telas, la fortaleza de la tela no depende de cualquier fibra aislada sino de la combinación de numerosas superposiciones y fibras.

Wittgenstein también rechazó la teoría de las proposiciones elementales y con ella la concepción de que la verdad de un enunciado depende de la verdad de sus elementos. Los problemas del lenguaje discutidos en el *Tractatus* sugieren que el lenguaje se podría mejorar eliminando los defectos, pero en las *Philosophical Investigations*, se piensa que la búsqueda de elementos independientes es un engaño (Kenny, 1973). Ahora opina que el significado de una palabra está determinado por su uso y el contexto en que ocurre. Ya no es posible dividir el lenguaje en sus elementos básicos, examinar su estructura lógica y determinar la exactitud o inexactitud de un enunciado. Ni es posible pensar en un lenguaje perfecto donde se eliminen las ambigüedades y las inconsistencias y donde exista una clara línea divisoria entre el sentido y el sin sentido.

Wittgenstein también abandona la idea de que todos los lenguajes tienen una estructura básica similar que refleja la naturaleza de la realidad. Por el contrario, habla del lenguaje como un juego con reglas y procedimientos propios. Lo compara con el crecimiento de una ciudad. Aparece un laberinto de viejas calles y edificios alrededor de la plaza central, con nuevas edificaciones en los suburbios. Se levantan juntas nuevas y viejas estructuras, y nunca terminan las construcciones. Las palabras utilizadas en el lenguaje son multifacéticas y abiertas. Los significados cambian a medida que se usan. Se adoptan nuevos términos, mientras que otros se convierten en anticuados. El lenguaje no permanece estable. La ciencia, por ejemplo, ha hecho enormes contribuciones a nuestro vocabulario y continuará haciéndolo en el futuro.

La apertura de los conceptos significa que existirá siempre una cierta relajación en ellos. Los conceptos que recogen las propiedades comunes pueden mantenerse cuando se añaden nuevos casos, y esto se fundamenta en los convencionalismos. Los conceptos no se originan en la mente de un individuo, sino en el mundo práctico de la experiencia cotidiana. La naturaleza no proporciona puntos de anclaje, ni divisiones naturales donde poder fundamentar las palabras. Los juegos del lenguaje son complicadas actividades compartidas y, como los demás juegos, se basan en reglas definidas aunque arbitrarias. Aprender un lenguaje es algo diferente a aprender un segundo lenguaje, donde los conceptos son ya conocidos y las nuevas palabras son sustituidas a través de un proceso de traducción. Cada individuo adquiere conceptos incorporando nuevos casos en conceptos previamente aprendidos de los demás.

Wittgenstein rechaza categóricamente la noción de que exista o pueda existir nada parecido a un lenguaje privado. Hasta nuestras experiencias más privadas, como el dolor, son suficientemente públicas como para ser etiquetadas por los demás. Un niño se lastima, llora y lo consuela un adulto con unas cuantas palabras. El concepto de «dolor» no quiere decir llorar, pero se deduce al hacerlo. Si el lenguaje describiese una experiencia puramente privada no podría enseñarse. La idea de que el lenguaje (y el pensamiento) comienza con experiencias privadas es uno de los errores filosóficos más fundamentales. Si fuese cierto que comenzamos con una mente individual en pleno funcionamiento, es prácticamente imposible comprender como puede una persona saber lo que otra persona está pensando o como se puede inferir el dolor en los demás

a partir de la propia experiencia privada. En la vida real nunca pensamos en el dolor como algo privado, ni suponemos que el cielo azul y los días soleados nos pertenecen exclusivamente a nosotros. Como Wittgenstein (1953/1963) dice, «ya se ha producido el momento decisivo del conjuro, fue cuando pensamos de forma inocente» (p. 103).

La idea de que el lenguaje es un convencionalismo destaca la naturaleza social de la última filosofía de Wittgenstein. El significado no se basa en los objetos, en el proceso mental o en los entes ideales. Se adquiere a través del contacto social con otros hablantes de la propia cultura. Wittgenstein (1953/1963) utiliza el ejemplo del ajedrez. Una persona explica las reglas del ajedrez señalando una figura y dice, «este es el Rey; se mueve así» (p. 15). Alguien que conozca las reglas del ajedrez tendrá una experiencia distinta cuando observa el juego en comparación con otro que no las conozca. Pero la experiencia se basa en el conocimiento adquirido previamente a partir de los demás. Entender un lenguaje significa dominar una técnica. El lenguaje es un instrumento y el significado depende de la función que tengan las palabras, cuando se transmiten entre personas durante una actividad intencional y compartida.

La teoría social de la mente de Wittgenstein se deriva de su teoría social del significado y transforma radicalmente la relación entre pensamiento y lenguaje, así como entre lenguaje y realidad. El pensamiento ya no está separado de las palabras que se usan para expresarlo. A veces tenemos un destello o parece que nuestros pensamientos van por delante de nuestra capacidad para expresarlos, pero Wittgenstein piensa que comprendemos de golpe un pensamiento completo de la misma forma en que podemos tomar nota de él o resumirlo en unas pocas palabras. A veces comprendemos de golpe, pero no se produce el pensamiento o nos encontramos en tensión inútilmente sin conseguir la expresión correcta (cf. el poema citado por Vygotsky, donde «el pensamiento, inmaterial, regresa al reino de las sombras»). Cuando pensamos en el lenguaje, no existen «significados» que recorran nuestra mente añadiéndose a las expresiones verbales. El lenguaje mismo es el vehículo del pensamiento (y seguramente otras formas de pensamiento exigen otras formas de expresión simbólica, como las imágenes mentales, pero Wittgenstein no discute este punto).

El lenguaje también ayuda a formar nuestra experiencia del mundo. En el *Tractatus*, el lenguaje «refleja» la realidad de forma imperfecta, pero en el trabajo posterior se toma otro camino. El lenguaje ayuda a determinar nuestra concepción del mundo porque lo usamos para organizar nuestra experiencia. Los objetos no dependen del lenguaje que usamos, sino que nuestras percepciones de ellos dependen de cómo son categorizados y definidos. El pensamiento ya no está mediatizado por las proposiciones o las imágenes que van paralelas a la estructura del mundo real. Las imágenes acompañan con frecuencia al pensamiento, pero simplemente son productos del pensamiento y no son esenciales (Bloor, 1983).

Finalmente, las diferencias entre lenguajes no se conciben ya como variaciones superficiales de un tema central. Son diferencias reales que ayudan a determinar la forma en que pensamos y organizamos la realidad —«*hablar* el lenguaje es parte de una actividad o de una forma de vida» (Wittgenstein, 1953/1963, p. 11). Tratar la adquisición del lenguaje como una forma de traducción, donde las palabras se vinculan a objetos aislados e independientes, conduce a la creencia de que los niños pueden ya pensar pero carecen de medios de expresión. En el trabajo del segundo Wittgenstein, la relación entre lenguaje y pensamiento es más esencial. Fuera del lenguaje no existe punto de apoyo objetivo ni independiente. El pensamiento es una actividad que usa signos adquiridos durante el proceso de socialización.

Lo que es válido para el lenguaje también es válido para la ética, la lógica y las matemáticas. Al igual que no existe lenguaje privado, no existe moralidad privada. Los individuos aislados no se pueden imponer una obligación moral o identificar el bien y el mal. «Obedecer una regla, hacer un informe, dar una orden, jugar un juego de ajedrez son *costumbres* (usos, instituciones)» (Wittgenstein, 1953/1963, p. 81). No existen conceptos o valores a priori. Hasta las leyes de la lógica y de las matemáticas se describen como expresiones de «hábitos del pensamiento». Esto no significa que 2+2 no

sea igual a 4 o que *p* o no *p* sea falso. Tales enunciados son verdades incondicionales porque son tautologías. No existe ningún plano etéreo detrás de las matemáticas y de las fórmulas lógicas. Ambas se describen con exactitud como invenciones basadas en el conocimiento convencional, y su naturaleza real se encuentra en su uso y aplicación práctica. La creencia en las esencias lógicas y matemáticas es una reificación de un proceso social.

Aunque existen diferencias radicales entre el primer y el segundo trabajo de Wittgenstein, también existen semejanzas. Ambos suponen que existe una realidad objetiva que estamos intentando comprender. Ambos suponen que el lenguaje es tanto un medio para expresar nuestras ideas como una fuente de confusión. Ambos suponen que muchos problemas filosóficos tienen sus raíces en la distorsión y mal uso del lenguaje, hábitos insanos del pensamiento que penetran en la cultura intelectual de nuestro tiempo (von Wright, 1982). El propósito de la filosofía debe ser desatar los nudos de nuestro pensamiento que innecesariamente hemos colocado allí. El resultado de la filosofía, para Wittgenstein, no es descubrir la verdad sino disolver la confusión —confusión generada por los filósofos. Kenny (1973) sugiere que el mismo Wittgenstein puede haber exagerado la diferencia entre su primer trabajo primitivo y el posterior porque estaba concentrado en el problema que los distinguía.

El segundo trabajo de Wittgenstein se recibió de diferentes maneras. Los filósofos analíticos, como Russell, que estaban comprometidos con la filosofía fundacional del lenguaje como una representación de la realidad, quedaron perplejos y lo vieron como el producto de una gran mente que simplemente se había deslizado hacia la oscuridad. La complejidad de sus ideas y su estilo críptico «invitaban y al mismo tiempo se oponían a nuestro deseo de una clara comprensión» (Fann, 1967, p. 11). Los últimos trabajos de Wittgenstein (que incluyen notas de lecturas y escritos publicados después de su muerte) no se leen como libros normales. Son una colección de notas que saltan de tema en tema, frecuentemente ilustradas con experimentos mentales. Esto explica en gran medida la cantidad de literatura secundaria dedicada a interpretar sus ideas.

Wittgenstein fue un pensador singular con pocos predecesores y con poco contacto exterior fuera de un pequeño círculo de amigos, pero existen paralelismos entre su trabajo y el de los teóricos discutidos anteriormente. Wittgenstein fue un gran admirador de William James y consideraba su *Varieties of Religious Experience* como un clásico. Su idea de que existe una realidad objetiva independiente de nuestro deseo, que el lenguaje es un instrumento adquirido socialmente que ayuda a determinar la naturaleza de la percepción y del pensamiento, y que el pensamiento es una actividad mental dirigida hacia la solución de problemas concretos, tienen un parecido evidente con el pragmatismo americano. Tanto él como James eran conscientes de que el lenguaje es incapaz de captar la complejidad plena de la experiencia vivida, y ambos tienen una posición pluralista que reconoce la posibilidad de muchas concepciones diferentes del mundo.

Linsky (1957/1967) dice que la teoría instrumental del lenguaje es el centro de gravedad de la última filosofía de Wittgenstein y que está en completa oposición a su primera concepción de que el lenguaje «refleja» la realidad. Preguntar algo, describir una habitación, quejarse de un dolor, manifestar miedo o duda, o demostrar un teorema de geometría son ejemplos del lenguaje que utilizan actividades dirigidas hacia ciertas metas. Todavía más sugestivo es una nota de Wittgenstein (1930/1965) de que el pensamiento se debería describir «sin el uso del pronombre personal». Compárese esto con la frase de Dewey (1925), «No es exacto ni relevante decir "Yo experimento" o "Yo pienso". Se experimenta o se piensa, es una frase más exacta» (p. 190). Tanto Wittgenstein como los pragmatistas americanos pretenden superar el predicado egocéntrico, desafiando el punto de vista ampliamente compartido de que el pensamiento es una experiencia privada que ocurre en la cabeza de un individuo aislado.

También existe una estrecha conexión entre Wittgenstein y Freud. Wittgenstein se describe con frecuencia a sí mismo como un seguidor de Freud (McGuinness, 1982). Su hermana fue psicoanalizada por Freud, y ella y Wittgenstein intercambiaron informes

sobre sueños e interpretaron los sueños entre sí. Wittgenstein criticó una gran parte del trabajo de Freud, pero vio cierta semejanza entre lo que Freud hacía en la terapia y lo que él intentaba hacer en filosofía. El conocimiento de Freud por parte de Wittgenstein parece que se limita a sus primeros trabajos y particularmente a su *Interpretación de los Sueños* (1900). Lo que le atraía de Freud era la idea de que existían capas de significado debajo de la superficie aparente de realidad, que se podían desarrollar a través de una amplia discusión. Veía al psicoanálisis como un mito más que como una ciencia puesto que no usaba procedimientos experimentales, pero creía que sus visiones proporcionaban un panorama crítico de la naturaleza del significado y de la realidad.

Gier (1981) sugiere que el énfasis del último Wittgenstein sobre la importancia del contexto proviene de la psicología de la Gestalt. Wittgenstein se relacionó mucho con Karl Bühler, psicólogo austriaco de la Gestalt que fue el líder intelectual de la reforma escolar austriaca de la que Wittgenstein formó parte durante los años 20. Gier llega a sugerir que esta semejanza de fondo asocia a Wittgenstein con Maurice Merlau-Ponty (del que nos ocuparemos en la siguiente sección). Esto también relacionaría a Wittgenstein con la amplia tradición de investigación socio-psicológica derivada directa o indirectamente de la teoría de la Gestalt.

Finalmente, existe una semejanza sorprendente entre Wittgenstein y Vygotsky. Ninguno conoce el trabajo del otro, pero sus perspectivas se entremezclan en algunos aspectos interesantes (Wertsch, 1979). Parece que ambos llegaron al concepto de parecido familiar casi al mismo tiempo (Bloor, 1983). Ambos realizan la distinción ente el significado de una palabra tomada aisladamente y el sentido de una palabra que ocurre dentro de un contexto. Los dos observan que a pesar de que el lenguaje es el vehículo del pensamiento, resulta bastante raro que los pensamientos se produzcan en las sentencias. Ya hemos mencionado el interés de Luria, al final de su vida, por Wittgenstein. Bloor (1983) sugiere que se puede ganar mucho leyendo a Wittgenstein junto con Vygotsky, porque se muestra la facilidad con la que se pueden traducir las ideas de Wittgenstein en investigación empírica[5].

En resumen, existen numerosas superposiciones y semejanzas entre Wittgenstein y otras tradiciones anteriormente discutidas. Hasta donde sabemos, nadie ha intentado rastrear las semejanzas y las diferencias de estas perspectivas, aunque evidentemente existen algunos intentos para relacionar a Wittgenstein con algún autor determinado. Antes de discutir las consecuencias de estos temas comunes en el desarrollo de una psicología social postmoderna, es conveniente considerar una cuarta tradición —la fenomenología— que también pone un fuerte acento en la naturaleza social del pensamiento y en la interacción.

Fenomenología

La fenomenología no es una teoría social sino una técnica para describir los contenidos de la experiencia inmediata con tanto detalle como sea posible. El filósofo y lógico austriaco Edmund Husserl (1859-1938) desarrolló la fenomenología como un método para estudiar la experiencia «poniendo entre paréntesis» las propias preconcepciones para describir las características «esenciales». La fenomenología se puede ver como un intento radical para obtener «desde abajo» los supuestos filosóficos más básicos. Implica una suspensión de las actitudes naturales o cotidianas y volver a las cosas mismas, como si se estuviesen experimentando por primera vez. Husserl se describía frecuentemente a sí mismo como un «principiante perpetuo», de forma que esta tendencia a comenzar de nuevo es característica de todas las descripciones fenomenológicas. Una de las pretensiones centrales de la fenomenología consiste en ser ateórica, sin presupuestos y sin sesgos, y en que una descripción fenomenológica, si es adecuada, es absoluta e incondicionalmente verdadera, no para un individuo sino para todos.

Una de las principales intuiciones de Husserl es que la conciencia es siempre conciencia *de algo*. El objeto de la experiencia puede ser un objeto material, una imagen o

algún estado emocional específico, pero existe siempre un referente. Un ejemplo sencillo sería la experiencia de tener miedo. El miedo consiste en una sensación de peligro, pero también en la posibilidad de huir. El peligro está cercano pero todavía no está presente. Se produce una especie de presentimiento, de desamparo e incertidumbre, como si el destino ya no estuviera en nuestras manos. Estos sentimientos son característicos de todo tipo de miedos —desde el miedo a objetos físicos hasta los estados de terror, pasando por el temor a que se conozca algún secreto vergonzoso— y son característicos de *todas* las personas que tienen miedo, de ahora y de siempre. Podemos imaginarnos un pueblo avanzado que ya no experimente el miedo, pero si existen, estas características serán parte de su experiencia.

El potencial de la fenomenología ya ha sido reconocido por los que trabajaban en psicología social (e.g., Schutz, 1932/1967). Aunque existen intentos muy diversos para aplicar la fenomenología a la conducta social, uno de los más complejos lo realizó el filósofo y psicólogo francés Maurice Merlau-Ponty (1908-1961). Merlau-Ponty asistió a la Escuela Normal Superior, en la que se licenció en 1930, y enseñó durante algún tiempo en Beauvais y Chartres, antes de regresar a la Escuela Normal Superior como miembro de la facultad. Se alistó en el ejército en 1939 y sirvió como teniente hasta la ocupación alemana, que se unió a la Resistencia Francesa y comenzó a escribir su gran obra *Fenomenología de la Percepción*. Después de la guerra, ocupó un puesto en la Universidad de Lyon y llegó a ser coeditor, junto con Jean-Paul Sartre (1905-1980), del periódico *Les Temps Modernes*. En 1950 ya era conocida su reputación, y llegó a estar en la Sorbona como profesor de psicología y pedagogía. En 1952, se le adjudicó una cátedra en el Collège de France.

Merlau-Ponty y Sartre se conocieron como estudiantes, fueron miembros de la Resistencia y coeditores de la misma revista, pero las diferencias personales y filosóficas eran profundas. Sartre comenzó con el conocimiento de la conciencia y subrayó una doctrina en la que los individuos estaban aislados y solos. Merlau-Ponty destacó la primacía de la percepción y vio a la conciencia como un intento de segundo orden para proporcionar sentido a la realidad inmediata. Para él, el mundo percibido es la fundamentación de todo el pensamiento racional. Al comenzar con la percepción, Merlau-Ponty fue capaz de mostrar que la conciencia puede tener *alguna* importancia en el mundo, y esto proporciona la base común de la experiencia de personas distintas. El mundo está «ya aquí» antes de que comience el reflejo de la conciencia, que sencillamente es un intento deliberado para describir y comprender lo que está siendo experimentado en un nivel pre-reflexivo. El lenguaje se utiliza para «traer el mundo a la luz», pero nunca es capaz de captar plenamente todo lo que ocurre. Como dice Merlau-Ponty (1946/1961),

> si soy capaz de hablar de «sueños» y de «realidad», de ocupar mi cabeza con la distinción entre lo imaginario y lo real, y de poner en duda lo «real», es porque esta distinción ya la hice antes de cualquier análisis ... el problema entonces no es preguntar cómo el pensamiento crítico puede proporcionar por sí mismo equivalentes secundarios de esta distinción, sino hacer explícito nuestro conocimiento primordial. (p. XVI)

Esto no significa que la experiencia consciente sea siempre exacta. Se puede descubrir que lo que una vez se tomó como verdadero amor, por ejemplo, era realmente una ilusión porque se centraba en cualidades superficiales o no estaba suficientemente comprometido. También se puede descubrir que tuvimos un amor verdadero antes de darnos cuenta —no porque estuviese oculto en el inconsciente, sino porque estaba disponible igual que el trasfondo lo está cuando la figura es el centro de la atención. Nuestra consciencia no sólo se obtiene de la realidad inmediata sino también de la memoria, y es posible llevar preconcepciones y creencias falsas a nuestra percepción de acontecimientos actuales. El auténtico propósito de la fenomenología consiste en eliminar las preconcepciones, de forma que se pueda describir el mundo de la expe-

riencia inmediata tan plenamente como sea posible, como si estuviésemos experimentándola por primera vez.

Merlau-Ponty (1946/1961) señala que el lenguaje mismo es un producto de la cultura y, al igual que otros objetos culturales, nos enseña que no estamos solos. Otras personas han estado antes y nosotros somos los herederos de su legado. El lenguaje también es el medio por el que llegamos a conocer al otro y mediante el que construimos un mundo compartido de experiencias comunes. A través del habla formamos y llevamos nuestros pensamientos a nosotros mismos y a los demás. La soledad y el aislamiento existencial, tan característicos de la filosofía de Sartre, no juega ningún papel en el pensamiento de Merlau-Ponty porque piensa que este inquietante aislamiento es en sí mismo un producto de la cultura. Para Merlau-Ponty, el mundo es una red de relaciones interpersonales en las que emerge el significado, se mezclan perspectivas y las percepciones se confirman entre sí. Las demás personas se convierten en objetos sólo cuando somos desconocidos o cuando tomamos un punto de vista deliberadamente distante.

Lo que resulta sorprendente de cada una de las cuatro tendencias discutidas en esta sección es la gran coincidencia entre pensadores que trabajaban en un relativo aislamiento, con poco o ningún conocimiento del trabajo de los otros. Cada uno se centra en el lenguaje como la base de nuestro conocimiento sobre el mundo. El lenguaje, sin embargo, no representa un panorama de la realidad objetiva. Esta incorporado dentro de un proceso de intercambio social que origina diversas interpretaciones del mundo. Estas interpretaciones reflejan e influyen en las prácticas sociales. De esta forma, el pensamiento y la acción tienen consecuencias éticas, morales y políticas.

La coincidencia de estos pensadores se basa parcialmente en el hecho de que a menudo se inspiraron en los mismos pensadores. Los tres más importantes son Hegel, Marx y Freud. Dewey y Mead se apoyaron directamente en Hegel, mientras que Vygotsky, Luria y Merlau-Ponty se relacionan con Hegel a través de Marx. Hegel y Marx proporcionaron las bases para creer que la personalidad es un producto de las condiciones sociales. Freud fue una fuente de inspiración para Vygotsky, Luria y Merlau-Ponty. La única excepción parece ser Wittgenstein, que aparentemente sólo tuvo un conocimiento superficial de Marx y de Freud y que trabajó sobre sus propias ideas, en gran parte como reacción a su filosofía anterior. Cada uno de estos pensadores se centró en problemas parecidos y proporcionó una parte de una epistemología social realmente abarcadora, que contribuyó a formar la base de una psicología social postmoderna.

HACIA UNA PSICOLOGÍA SOCIAL POSTMODERNA

La concepción de la ciencia de Thomas Kuhn (1962, 1970), como una empresa donde las redes sociales de científicos influyen en la naturaleza de la investigación de las disciplinas específicas, es un punto de referencia para el desafío de la concepción modernista de la ciencia entendida como algo objetivo y definida por un método científico particular. Sin embargo, se ha criticado la perspectiva social de Kuhn sobre la ciencia por su enfoque demasiado estrecho sobre la apariencia institucional de la ciencia y por su rechazo del efecto de las fuerzas sociales en general sobre la naturaleza de la investigación científica. En el núcleo del análisis de Kuhn está la noción de *paradigma*, que Kuhn define de diferentes formas. En la reedición de su libro, Kuhn (1970) entiende el paradigma como una *matriz disciplinar* —es decir, un conjunto de supuestos básicos (casi siempre sin explicitar y no comprobados) que definen la materia de una disciplina, influyen en el tipo de problemas que se investiga, orientan la construcción de las teorías y determinan los métodos de investigación que se utilizaran. Hasta las disciplinas muy relacionadas, como la biología y la psicología, pueden tener supuestos bastante distintos y subrayar diferentes procedimientos empíricos. Una vez que se está de acuerdo en los métodos de investigación, se convierten en ejemplos de cómo se debe realizar la investigación posterior. Apoyándose en la epistemología social descrita

anteriormente, los defensores de una psicología social alternativa desarrollaron un nuevo paradigma que desafía los supuestos tradicionales de la psicología social modernista (Gergen, 1982, 1989a; Parker, 1989b; Rosnow y Georgoudi, 1986). Esta paradigma postmoderno alternativo se basa en tres grandes supuestos: (1) la realidad es dinámica; (2) el conocimiento es una construcción social; y (3) el conocimiento tiene consecuencias sociales.

En contraste con la concepción modernista de un mundo estático e inmutable con principios universales y eternos que deben ser descubiertos, los pensadores postmodernos suponen que la realidad está en un proceso continuo de cambio. Existe una relación dialéctica entre el contexto social y la conducta humana. La realidad social está determinada por y es un producto de la actividad humana. En lugar de la concepción modernista de que el conocimiento científico acumulativo conseguirá mejorar la predicción y el control, porque descubriremos más y más sobre la naturaleza de la realidad, los postmodernistas suponen que el conocimiento científico nos permite evaluar y comprender la calidad dinámica de nuestra experiencia inmediata. El objetivo de investigación es el cambio y la evolución, no los principios universales eternos.

En un mundo siempre cambiante, existen pocos hechos o principios transhistóricos universales que se puedan descubrir. La comprensión humana es relativa y está configurada, al menos en parte, por el contexto social en que ocurre. Sin embargo, la variabilidad del conocimiento no significa escepticismo absoluto. El conocimiento se construye dentro de un marco sociocultural y está configurado por el lenguaje y las características del sistema social general.

Los orígenes sociales del conocimiento tienen consecuencias sociales. El conocimiento y la acción están muy relacionados. Las personas llegan a comprender su mundo en el transcurso de la actividad concreta y de la interacción social (Rosnow y Georgoudi, 1986). Las personas no son receptores o espectadores pasivos de los acontecimientos que ocurren, sino activos participantes que llegan a comprender en un intento de afrontar los problemas de la vida real que, en última instancia, cambia la realidad misma.

La relación entre conocimiento y acción influye en la forma en que se genera y se usa el conocimiento científico. Los científicos no son observadores desinteresados que simplemente registran los hechos. Están situados dentro de un contexto social que influye en la naturaleza de su investigación y en el modo en que se aplican sus descubrimientos. Las teorías científicas tienen consecuencias políticas. Desde la perspectiva modernista, las teorías son un procedimiento para realizar predicciones sobre el mundo tal como es. Los postmodernistas, por el contrario, señalan la existencia de consecuencias negativas relacionadas con la aceptación sin crítica de las condiciones sociales existentes, que pueden ayudar a perpetuar condiciones sociales intolerables y a mantener el statu quo.

Los postmodernistas defienden que la principal función de una teoría es generar o producir discusión sobre la realidad social (Gergen, 1982). El primer paso de este proceso consiste en adoptar una actitud crítica, donde se valoren los supuestos culturales en función de las normas morales, como la emancipación humana y el bienestar común. Las teorías críticas pueden desempeñar un papel transformador y ayudar a producir nuevas alternativas para un cambio social constructivo. Estas pautas innovadoras para reconstruir la psicología social se basan en el supuesto de que el conocimiento científico está cargado de valores, no está libre de valores y, por tanto, tiene consecuencias prácticas inevitables. El conocimiento puede ser opresivo o puede ser liberador.

La crítica cultural es la faceta del postmodernismo que lo distingue con más claridad de sus diferentes precursores. Entre los que discutimos anteriormente, Dewey y Mead fueron los más explícitos sobre las consecuencias prácticas de la teoría. Imaginaron una sociedad ideal en donde el cambio social constructivo estuviese guiado por el conocimiento científico. Sin embargo, su visión estuvo marcada por una fe optimista en la Era Progresista, es decir, que la sociedad americana podría evolucionar hacia una demo-

cracia participativa. A causa del retroceso conservador de los años 20 y de los conflictos sociales y económicos de los 30, algunos científicos sociales (incluyendo a Dewey) comenzaron a adoptar una actitud más crítica (ver Capítulo 8). Las protestas de los años 60 inspiraron a una nueva generación de científicos sociales, comprometidos en el análisis crítico de las condiciones sociales existentes y que ayudaron a crear un enfoque científico basado en reformas más radicales que liberales.

ENFOQUES POSTMODERNOS EN PSICOLOGÍA SOCIAL

El paradigma postmoderno ha servido de orientación a ciertos enfoques de psicología social. Algunos se centran especialmente en el lenguaje, mientras que otros están más encaminados a la crítica social. La mayoría están desarrollados por psicólogos sociales europeos y reflejan un movimiento que comenzó a principios de los años 70 a separar la psicología social europea de su correspondiente americana, de orientación más individualista. La defensa europea de una psicología social alternativa también es la respuesta a la oleada de protestas de los trabajadores y de los estudiantes que se produjeron a finales de los años 60. Desde entonces, existe cierto grado de interrelación entre los psicólogos sociales norteamericanos y los europeos, que significa un desafío al largo predominio de los psicólogos sociales americanos durante la mayor parte de la historia de la disciplina. En esta sección, vamos a considerar cinco enfoques característicos de la psicología social —la etogenia, el construccionismo social, las representaciones sociales, el análisis del discurso y la psicología social crítica.

Etogenia

El primer enfoque postmoderno de la psicología social fue desarrollado por el filósofo social británico Rom Harré y sus colaboradores (Harré, 1979; Harré y Secord, 1972; Harré, Clark y De Carlo, 1985). Harré critica los preceptos que han configurado la psicología social, como por ejemplo su confianza en los procedimientos derivados de las ciencias naturales, su énfasis en los procesos psicológicos individuales y su tendencia a tratar todos los fenómenos psicológicos en términos de causa y efecto. Defiende la necesidad de cambiar las explicaciones intrapsíquicas de la conducta social por el análisis de la interacción social. Para Harré, «el pensamiento es ante todo una actividad social y colectiva, creado en la conversación. Las mentes individuales alcanzan la existencia "acotando" parte de la conversación pública como un campo privado e individual» (Harré, Clark y De Carlo, 1985, p. 21).

El término «etogenia» proviene de la etología, que es el estudio de la conducta animal mediante su observación en contextos naturales (ver Capítulo 12). Los procedimientos etológicos también se utilizan para estudiar humanos, describiendo lo que hacen y experimentan en sus vidas cotidianas. Estas explicaciones habladas y escritas no describen simplemente lo que las personas están haciendo. A menudo modifican la forma en que se relacionan las personas y su construcción del mundo social. Harré deriva sus ideas de filósofos del lenguaje, como Wittgenstein, que subrayan la importancia de explicar la conducta humana desde el punto de vista de los actores mismos. El enfoque etogénico intenta así analizar estas explicaciones en términos del significado que los actores dan a su propia conducta y a las convenciones y normas que ellos siguen.

De acuerdo con Harré, toda interacción social tiene dos niveles de funcionamiento —el práctico y el expresivo. El nivel práctico se produce tanto en humanos como en animales e incluye actividades necesarias para la supervivencia biológica. Sin embargo, el modo expresivo es más importante entre los humanos. El nivel expresivo está relacionado con el mantenimiento del honor y del status. Los humanos utilizan ambos niveles al mismo tiempo. Compartir la comida en la mesa, por ejemplo, es tanto práctico como expresivo.

Para captar el aspecto expresivo de la interacción humana, Harré y sus colegas utilizan el modelo dramatológico desarrollado por Erving Goffman, que trata las interacciones cara a cara como una especie de representación teatral (ver Capítulo 11). La vida social se percibe como un drama donde los actores se expresan por medio de estrategias de manipulación de impresión. El enfoque etogénico también se centra en las explicaciones habladas y escritas de las personas sobre su propia conducta, en las que interpretan o dan significado a sus propias acciones y a las acciones de las otras personas que participan al mismo tiempo.

El análisis de estas explicaciones intenta identificar las normas y convenciones que usan los actores en sus interacciones sociales. Se supone que los que han participado en diversos contextos sociales, interiorizan un conjunto de normas que les permite realizar con éxito sus papeles y coordinar actividades conjuntas. Las personas poseen un cuerpo de conocimientos que las hace socialmente competentes, y que les permite explicar y justificar sus conductas (Potter y Wetherell, 1987).

El estudio de Marsch, Rosser y Harré (1978) sobre los seguidores británicos de fútbol ilustra las metas y métodos de la investigación etogénica. En los años 70 había bastante preocupación por parte de los medios de comunicación por la violencia entre los hinchas de fútbol (un problema que todavía se plantea actualmente). Marsh y sus colegas intentaron demostrar que la aparente agresión desenfrenada era la expresión de un sistema explícito de normas. Lo que parecía caos y desorden para los observadores externos era realmente un reflejo de una habilidad social compartida por los hinchas de fútbol. Los datos utilizados en este estudio se basan en explicaciones proporcionadas por los seguidores sobre los sucesos que ocurrían en los partidos de fútbol y por los videos grabados con imágenes reales. Los investigadores dibujaron el panorama de un partido típico y los enfrentamientos entre hinchas de diferentes equipos. Surgieron dos explicaciones contradictorias del análisis. En una versión, los hinchas decían que había poca violencia y que los enfrentamientos pretendían en principio obligar a los contrarios a retirarse cuando se les amenazaba. La otra versión describía los enfrentamientos como muy violentos. Con frecuencia los dos conjuntos de explicaciones estaban muy relacionados. Cuando se entrevistaba a dos hinchas al mismo tiempo, por ejemplo, cada uno daba una versión diferente del mismo acontecimiento. Los investigadores dijeron que las versiones no violentas describían realmente lo sucedido, mientras que las explicaciones violentas tenían una función retórica, que permitía a los hinchas mantener su honor y su status demostrando que había emoción y riesgo en sus vidas. Sin embargo, los investigadores no pudieron justificar los criterios por los que las explicaciones no violentas eran más exactas (Potter y Wetherell, 1987).

Se ha criticado a la etogenia por su excesivo acento en las convenciones sociales pre-establecidas (Parker, 1989b; Potter y Wetherell, 1978; Shotter, 1984). Aunque la etogenia no da por supuesto que las normas sean universales, tienden a tratarlas como relativamente fijas y estáticas. Las normas adquieren características de realidad en lugar de evolucionar y cambiar a través de la negociación social. La idea de que los actores desarrollan su habilidad social asimilando un sistema de reglas refuerza aún más el aspecto estable de la realidad social. Parker (1989b) dice que el énfasis en las reglas estables desprecia el papel del conflicto y de la protesta y, por tanto, impide la crítica cultural y el potencial para el cambio social.

Construccionismo Social

En su célebre artículo del *American Psychologist*, Kenneth J. Gergen (1985) realizó una descripción de su alternativa a la psicología social tradicional. Esta descripción incluía otras versiones anteriores (Gergen, 1973, 1982), donde él y sus colaboradores explicaban sus ideas en otros sitios (Gergen, 1989a, 1989b; Gergen y Davis, 1985). Según Gergen (1985), «el construccionismo social concibe el discurso sobre el mundo, no como un reflejo o como un mapa del mundo, sino como un producto del intercambio comunitario» (p. 266). Toma prestado el término de «construccionismo social» de la

descripción de Berger y Luckman (1966) sobre la interacción dialéctica entre el yo y la sociedad. Berger y Luckman estaban influidos por Mead y por la interacción simbólica. Gergen también recurre a los filósofos del lenguaje, especialmente a Wittgenstein, para defender la postura de que el pensamiento y la comunicación son parte de un proceso social.

Gergen (1985) señala que nuestro conocimiento de los procesos sociales se basa en intercambios incorporados históricamente. La investigación de estos procesos debería, por tanto, centrarse en la fundamentación histórica y cultural de las diversas formas de construcción del mundo. La fuerza con que las diferentes formas de comprensión predominan a través del tiempo, refleja la acción de los procesos sociales como la comunicación, el conflicto y la negociación. Gergen también subraya que las formas de comprensión están íntimamente conectadas con la actividad práctica. La manera de interpretar o describir el mundo por parte de las personas depende de lo que están haciendo en ese momento.

John Shotter (1984), psicólogo social inglés, mantiene una postura similar. Apoyándose en Wittgenstein, Vygotsky y Merlau-Ponty, Shotter se centra en la construcción social de la autoconciencia que comienza en la primera infancia. El sentimiento de las personas de ser agentes autónomos surge de la «capacidad de actuar de tal forma que uno sabe que está "colocado" o "situado" en relación con los demás» (Shotter, 1984, p. XI). La comprensión del mundo por las personas se basa en la interdependencia mutua, que les lleva a adquirir un marco común para explicar sus acciones. A diferencia del enfoque etogénico, Gergen y Shotter piensan que las normas son variables y que dependen de la negociación social.

Los construccionistas creen que es posible utilizar casi todas las metodologías, siempre y cuando no «reifiquen» la realidad describiéndola en términos de principios universales. El objetivo consiste en ejemplificar o desarrollar un caso necesario para las consecuencias socialmente pragmáticas del propio trabajo. Debería utilizarse la teoría y la investigación para analizar críticamente las construcciones y las prácticas sociales existentes y se debería tener en cuenta una amplia variedad de consideraciones políticas, morales, estéticas y prácticas. Gergen utiliza la teoría y la investigación sobre temas feministas como un buen ejemplo (Bleier, 1984; Unger, 1983, 1989b). Desde la perspectiva feminista, la ciencia empírica se utilizó para fomentar la tendencia sexista, donde se describe a las mujeres de tal forma que refuerza su status inferior. La posición empirista tiende a dar por supuestas las relaciones de género existentes, perpetuando así una concepción masculina de la realidad social.

En su análisis del yo, Gergen (1989b) señala que las personas desean tener sus propias interpretaciones de los acontecimientos, frente a otras versiones en competición. Por tanto, intentan justificar o «garantizar» sus versiones y asegurar que sus voces sean escuchadas. A causa de las diferencias de dinero, status y destreza, algunas personas tienen más oportunidad de expresar sus concepciones. Gergen también observa que, al igual que los individuos, la psicología como disciplina está comprometida en la justificación su propia concepción del mundo. El problema es que la psicología, al intentar justificar su posición privilegiada, tiende a aferrarse a los supuestos empíricos tradicionales. Las descripciones de conducta social en términos de principios objetivos y universales, destruyen la posibilidad de considerar interpretaciones alternativas que no se basan en los convencionalismos actuales. La psicología termina así reificando los procesos psicológicos y apoyando el statu quo, en lugar de cumplir la función de beneficiar a las personas.

El construccionismo social ha sido criticado por ser relativista (Stam, 1990; Unger, 1989a). Si cada persona o grupo se concibe solamente en términos de su contexto histórico y social particular, ¿cómo podemos tratar con las innumerables y a veces contradictorias concepciones del mundo? Gergen (1985) reconoce el problema del relativismo y el peligro que puede producir un estado de anarquía en el que «todo vale». Mantiene que en la medida en que el conocimiento se basa en una comunidad de pensadores similares, la ciencia estará gobernada en gran medida por reglas norma-

tivas. Puesto que los construccionistas entienden que estas reglas surgen histórica y culturalmente, entonces están sujetas a crítica y a transformación. La consecuencia es que la ciencia debe estar orientada por preocupaciones humanistas, como por ejemplo la emancipación y el bienestar común. Gergen (1985) dice que,

> El construccionismo [defiende]... la importancia de los criterios morales para la práctica científica. En la medida en que la teoría psicológica (y las prácticas relacionadas) se introduce en la vida de la cultura, manteniendo ciertos modelos de conducta y eliminando otros, este trabajo tiene que ser valorado en términos de bueno y malo. (p. 273)

Representaciones Sociales

En los años 60, el psicólogo social francés Serge Moscovici (1961) comenzó a desarrollar una teoría sobre las «representaciones sociales». Sin embargo, fue en la última década cuando el trabajo de Moscovici se tradujo al inglés, despertando así mucho interés entre los psicólogos sociales ingleses (Farr y Moscovici, 1984). Moscovici (1981) define las representaciones sociales como:

> «Un conjunto de conceptos, enunciados y explicaciones originadas en la vida cotidiana, durante el desarrollo de las comunicaciones inter-individuales. Son equivalentes, en nuestra sociedad, a los mitos y a los sistemas de creencias de las sociedades tradicionales; podría decirse que son la versión contemporánea del sentido común» (p. 181).

La noción de Moscovici de representaciones sociales proviene del enfoque colectivo de Durkheim sobre la conducta social (ver Capítulos 3 y 7). Durkheim (1974) entendió las «representaciones colectivas» como cualquier idea, emoción o creencia, como por ejemplo la ciencia, el mito o la religión, que se produce dentro de una comunidad y es ampliamente compartida. Para Durkheim, las representaciones colectivas son estructuras sociales relativamente estables, que existen al margen de los individuos y que actúan como restricción de la conducta. Moscovici revisó el concepto de Durkheim y utilizó el término de «representaciones sociales» para reflejar una concepción más dinámica del pensamiento y de la conducta colectiva. Algunos han señalado que el planteamiento de Moscovici es más parecido al de Weber que al de Durkheim, por su acento en el individuo como fuente de innovación y cambio social (Farr, 1987a; Parker, 1987).

Según Moscovici, las representaciones sociales están compuestas de imágenes y conceptos. Las imágenes reflejan los objetos concretos del mundo exterior, mientras que los conceptos se basan en el pensamiento y en el razonamiento abstracto. La noción de «neurótico», por ejemplo, es una representación social que incluye imágenes de individuos con personalidades y síntomas de conducta patológica, al igual que conceptos relacionados como el de psicoanálisis y el de complejo de Edipo. Las representaciones sociales tienen dos funciones primarias —proporcionan a las personas un medio de dar sentido a su mundo a través de la adquisición de conocimiento común y facilitan la posibilidad de compartir ideas. El estudio de las representaciones sociales, en consecuencia, «explica como lo extraño y lo desconocido se convierte con el tiempo en familiar» (Farr y Moscovici, 1984, pp. ix-x).

Las personas adquieren representaciones sociales mediante un proceso que tiene dos aspectos —fijación y objetivación. La fijación de nuevas ideas se consigue integrándolas en imágenes familiares o en conceptos pre-existentes. Si alguien descubre que un paciente mental, por ejemplo, acaba de llegar a su comunidad y la noción de paciente mental no le es familiar, la nueva idea puede hacerse más significativa asociándola con categorías que ya son familiares, como por ejemplo «desajustado social», que puede incluir a idiotas o a vagabundos. Durante el proceso de objetivación, la idea nueva ya fijada se convierte en un objeto visual concreto y se transforma en algo tangible. A través del desarrollo de la interacción social, la idea objetivada se hace familiar y cambia la representación social anterior.

Moscovici y sus colaboradores realizaron estudios de campo de las representaciones de las personas sobre la salud y la enfermedad, el cuerpo, el ambiente urbano y el psicoanálisis. En su estudio del psicoanálisis, Moscovici (1961) demostró cómo ideas que eran extrañas y poco familiares invaden ahora todos los aspectos de la sociedad francesa. Más recientemente, Moscovici (1981/1985) investigó la influencia histórica de la psicología de masas de Le Bon y su impacto en Hitler, Mussolini y Stalin. Una gran parte del trabajo de Moscovici se centra en la sociología del conocimiento —es decir, las raíces sociales de la experiencia cotidiana (ver Capítulo 8)—, pero también realizó estudios experimentales sobre representaciones sociales en condiciones de laboratorio.

Se ha criticado la teoría de las representaciones sociales por diversas causas. Un problema radica en que los escritos de Moscovici son bastante fragmentados y a veces contradictorios (McKinlay y Potter, 1987). También existe un problema metodológico al intentar operacionalizar las representaciones sociales como un conocimiento comunitario (Potter y Wetherell, 1987). Se supone que las representaciones sociales son compartidas por los miembros de grupos particulares, pero en muchos estudios no se define el criterio del consenso. Quizá el problema central consiste en saber si la teoría de las representaciones sociales puede ser una alternativa a la psicología social cognitiva de tipo individualista. Diversas críticas han señalado que Moscovici localiza las representaciones sociales dentro de la cabeza de los individuos y no en el intercambio activo entre personas (McKinlay y Potter, 1987; Parker, 1989b; Potter y Wetherell, 1987). Los procesos de fijación y objetivación, por ejemplo, parece que son procesos cognitivos similares a los que ocurren en la cognición social. Se pueden superar algunas de estas dificultades si se conciben las representaciones sociales como el *producto final* de un proceso de socialización y de adaptación al ambiente social. Los conceptos y las imágenes, que una vez fueron externas y ampliamente compartidas dentro de la comunidad, se interiorizan y aparecen ahora como totalmente familiares.

Análisis del Discurso

El enfoque postmoderno del lenguaje y de la interacción social provocó un creciente interés en el análisis de las explicaciones habladas y escritas de la vida social, en forma de conversaciones, discursos públicos, historias de periódicos, novelas, etc. (Billig, 1987; Henriques, Hollway, Urwin, Venn y Walderdine, 1984; Potter y Wetherell, 1987; Shotter y Gergen, 1989). El término «discurso» se utiliza en general para hacer referencia a todas las formas de textos hablados y escritos, y «análisis del discurso» representa la investigación de estos materiales. El libro de Potter y Wetherell, *Discourse and Social Pychology*, es especialmente importante porque intenta presentar un enfoque alternativo de la psicología social, basado en la teoría y aplicación del análisis del discurso. Estos psicólogos sociales ingleses se apoyan en la filosofía lingüística de John Austin, que al igual que Wittgenstein concibe al lenguaje como un proceso social, pero se centra en la relación entre habla y acción. Otras influencias son la etnometodología, que analiza la forma en que las personas utilizan el lenguaje en situaciones cotidianas (Capítulo 12), y la semiótica que examina la relación entre objetos y signos.

Según Potter y Wetherell (1987), existen tres grandes aspectos en el análisis del discurso —función, variación y construcción. La función hace referencia a la forma en que las personas utilizan el lenguaje para hacer cosas, como peticiones, dar órdenes, persuadir y acusar. Sin embargo, la función de una expresión a menudo no se establece explícitamente. En lugar de hacer una pregunta directa, como « ¿Me prestas tu calculadora?», la persona puede pedirla indirectamente, « ¿Le molestaría prestarme su calculadora?». Hacer una petición indirecta puede ser un sistema del que habla para amortiguar las consecuencias negativas del rechazo. En consecuencia, se debe considerar el contexto de un enunciado para determinar su función. Puesto que el habla tiene funciones muy diferentes, un aspecto fundamental del lenguaje es la variación. Las respuestas de las personas dependen del propósito de la conversación. La forma en que las personas se describen entre sí, por ejemplo, varía en función de los motivos y

del estado de ánimo. Una persona puede dar una visión entusiasta de un individuo determinado, mientras que otra realiza una descripción muy negativa. En estos casos, las personas utilizan el lenguaje para construir versiones de la realidad social. Potter y Wetherell (1987) señalan que «la creencia principal del análisis del discurso es que la función implica construcción de versiones, y que se manifiesta por la variación del lenguaje» (p. 33).

La variabilidad de las explicaciones de las personas se omite normalmente en el enfoque tradicional de la psicología social. El uso de preguntas y cuestionarios tipificados, que se pueden cuantificar fácilmente, limita lo que las personas pueden y no pueden decir. Los procedimientos experimentales están diseñados para conseguir el máximo control y, con frecuencia, producen la ilusión de semejanza aún cuando existan grandes diferencias individuales. Otras técnicas, como las encuestas y sondeos de opinión, también limitan lo que se puede decir. Hasta en los enfoques más cualitativos, como el análisis de contenido, los investigadores eligen con frecuencia sus categorías por adelantado, de forma que se ignora una gran parte del texto original. El análisis del discurso, por el contrario, intenta describir la variabilidad con que las personas hablan e interpretan el mundo social. Los procedimientos que se emplean son muy laboriosos. Hay que seleccionar y recoger los textos que se tienen que analizar, transcribir el material hablado, codificarlo, interpretarlo, evaluarlo utilizando criterios como la coherencia y la producción de explicaciones nuevas, y finalmente aplicar los descubrimientos.

El análisis del discurso, orientado hacia la variabilidad del lenguaje y el intercambio social, incide en la manera de entender los conceptos sociales y psicológicos tradicionales y en la forma de operacionalizarlos. El concepto de actitud, por ejemplo, se define normalmente como una respuesta evaluativa relativamente estable ante un objeto o idea específica. De acuerdo con el análisis del discurso, una actitud sería una expresión lingüística variable sujeta a las vicisitudes de la intención humana y del contexto social. Una actitud que se expresa en una ocasión determinada, puede que no se manifieste de la misma forma en otras circunstancias. Podría ocurrir que las variaciones sistemáticas en la forma de expresar las actitudes, sugieran que su expresión depende más del contexto social que de un estado relativamente estable de la mente. Billig (1987, 1988) defiende un enfoque retórico, que mantiene que las actitudes son posiciones que se defienden en las polémicas públicas y que se deben entender dentro de un contexto histórico y argumentativo más amplio. El cambio de esos contextos puede producir cambios sistemáticos en la forma en que se expresan las actitudes.

El análisis del discurso proporciona un método específico para investigar el flujo real de la interacción entre sujetos que hablan, escriben y leen. Se le concede así prioridad a la interacción social como unidad básica de la psicología social, que constituye un objetivo que defienden en términos generales los pensadores postmodernos. Sin embargo, es un procedimiento muy laborioso, que exige una gran cantidad de destreza y que, por tanto, es improbable que se utilice con mucha frecuencia. Se ha criticado desde un punto de vista conceptual porque rechaza un contexto social amplio, que contribuya a configurar la comunicación interpersonal. Los que están en el poder, por ejemplo, tienen los medios y el status para expresar sus ideas, mientras que los que tienen menos status no pueden hacerlo. En otras palabras, la ideología dominante, si se da por supuesta, se perpetúa y se refuerza a través del discurso.

Psicología Social Crítica

Estudiar el lenguaje y de la comunicación al margen del contexto social general fue una crítica dirigida no sólo al análisis del discurso sino también a la etogenia, las representaciones sociales y, en menor medida, al construccionismo social (Parker, 1989b). Lo que se olvida en estos enfoques es una perspectiva crítica que tenga en cuenta la interrelación entre comunicación y contexto social y que reconozca la existencia de los aspectos éticos y políticos. La psicología social crítica hace referencia a los

diferentes intentos de incorporar explícitamente una perspectiva crítica dentro de la psicología social, por medio del análisis de la ideología y del poder.

La ideología es un concepto central en la sociología del conocimiento de Karl Mannheim (1929/1936) (ver Capítulo 8). En el pensamiento marxista, la ideología hace referencia a las creencias de la clase dominante, que se utilizan para racionalizar sus intereses sociales y mantener el statu quo. La clase dominante desarrolla formas para perpetuar su posición dominante. En consecuencia, la ideología refleja las relaciones de poder, que crean tensiones y conflicto potencial entre los que gobiernan y los que están sometidos a la opresión. Las teorías tradicionales socio-psicológicas (y las teorías psicológicas en general) se describen como un mecanismo cultural que perpetúa la ideología y ayuda a mantener el statu quo (Larsen, 1986; Parker, 1989b; Prilleltensky, 1989; Sarason, 1981; Wexler, 1983).

La *Teoría Crítica* es una de las perspectivas teóricas que orienta el estudio de las bases ideológicas de la psicología social. Esta postura se desarrolló primeramente en el *Instituto Frankfurt de Investigación Social* en Alemania en los años 30 (ver Jay, 1973). Los teóricos de la llamada Escuela de Frankfurt, como Max Horkheimer, T.W. Adorno y Herbert Marcuse, intentaron integrar el marxismo con el psicoanálisis para conseguir una comprensión más abarcadora de la interacción entre la psicología y las condiciones sociales. El método utilizado fue la crítica del conocimiento, que intenta saber de que forma influye la ideología en la teoría y se pone así al servicio de los intereses de la clase gobernante.

La teoría crítica se aplicó a diversos aspectos de la psicología social (e.g., Buss, 1979; Sampson, 1981, 1983, 1989; Sullivan, 1984; Wexler, 1983). El análisis de Sampson (1983, 1989) del individuo como núcleo tradicional de la psicología social sirve constituye un buen ejemplo. Tanto la psicología general como la psicología social toman al individuo como la realidad primaria, desde donde se configura la interacción social y la sociedad. Para la teoría crítica, por el contrario, el concepto de individuo autosuficiente es más una ficción que una realidad. No se puede desconectar al individualismo de su contexto social e histórico. La separación del individuo de la sociedad alimenta la creencia en un control personal ilimitado y debilita la acción colectiva que pretende un cambio social constructivo. Como dice Sampson (1983):

> La ideología del individuo burgués alimenta la creencia en el control y en la autonomía racional, al margen de que ese control debilite y de que las fuerzas clave actúen a espaldas de aquellos que deberían saber pero no saben. (p. 142)

Sampson investiga cómo se configura históricamente el concepto de individualismo, para servir a los intereses de la clase gobernante dentro de las sociedades capitalistas. Llega a la conclusión de que la adopción por parte de la psicología del individuo autosuficiente como el objeto primario de investigación, contribuye a la ilusión del control personal y al mantenimiento del orden social existente.

El estudio de la ideología y del poder en la psicología social ha sido también el núcleo del movimiento filosófico francés conocido como *postestructuralismo* y de sus dos figuras principales, Jacques Derrida (1976) y Michel Foucault (1977, 1981). Este movimiento, impulsado por las protestas de los estudiantes franceses de 1968, surgió del estructuralismo. El estructuralismo es un enfoque que concibe al individuo como el producto de las estructuras sociales, como por ejemplo los símbolos culturales, los modelos familiares y los modos económicos de producción (ver Kurzweil, 1980; Parker, 1989b). Los postestructuralistas, a su vez, conciben la realidad no sobre la base de instituciones fijas y estables sino siempre variables, porque existen muchas formas distintas de interpretar el mundo social. Los postestructuralistas utilizan textos o discursos escritos como fuente de análisis y su principal meta, como en el caso de la teoría crítica, consiste en descubrir o desmitificar los supuestos que están en la base de la ideología actual.

De acuerdo con Derrida, los textos escritos pueden adquirir un nuevo significado cada vez que se leen o se releen (Culler, 1982; Hare-Mustin y Marecek, 1988; Parker, 1989b). No existe ningún significado «verdadero» o inherente al texto, porque el lenguaje no refleja una correspondencia perfecta entre palabras y objetos. El concepto de Derrida sobre la deconstrucción surge de su afirmación de que el pensamiento occidental se basa en una serie de opuestos metafísicos, como razón-emoción, hecho-valor, bien-mal, hombre-mujer, etc. En cada uno de estos pares, el significado de una palabra se basa en su oposición a otra palabra. Además, normalmente se considera más valioso al primer miembro de cada par. Este valor jerárquico se basa en normas y costumbres sociales. Los deconstruccionistas pretenden cuestionar o minar las prioridades culturales dadas a las diferentes palabras y, en general, a la interpretación convencional de los textos. La meta consiste en descubrir significados alternativos ocultos, y esto se realiza analizando las fisuras, inconsistencias y contradicciones.

Hare-Mustin y Marecek (1988) utilizaron el proceso de deconstrucción para identificar la interpretación masculina convencional de casos psicoterapéuticos, y volver a describirlos en términos de una perspectiva femenina que estaba oculta. Sampson (1983, 1989) utiliza un procedimiento similar para retratar la concepción dominante del individuo autosuficiente en el pensamiento occidental, y desarrolla una concepción alternativa de personas incorporadas dentro de un contexto social.

Foucault va más allá del análisis de textos de Derrida, hacia una consideración más explícita de relaciones entre cultura y discurso (término que prefiere al de texto). A través de una serie de estudios históricos, Foucault muestra de que forma los sistemas de discurso afectan a la cultura occidental (Parker, 1989a, 1989b). Señala que a finales del siglo XVIII, como resultado de la creciente complejidad de la sociedad, el discurso adquiere mayor importancia. El poder que se basaba tradicionalmente sobre el control directo de una persona por otra, se relaciona ahora con los diversos sistemas del discurso que gobiernan las vidas de las personas. Las prácticas sexuales, por ejemplo, se controlaron mediante discursos que definían estrictamente lo que era aceptable e inaceptable. Se pretendía restringir la sexualidad de tal forma que sirviese a los intereses del estado. No podemos ahora ocuparnos adecuadamente de la amplia complejidad del trabajo de Foucault, que apunta hacia los mecanismos ocultos e insidiosos del poder que tiene el lenguaje hablado y escrito.

Los psicólogos sociales postmodernos se sintieron atraídos por Foucault, porque proporciona un marco para descubrir el sesgo ideológico y las relaciones de poder a través del discurso socio-psicológico[6]. Parker (1989a) se apoya en Foucault para desafiar el supuesto de la psicología social tradicional del sí mismo como agente de control personal (ver también Henriques, Hollway, Urwin, Venn y Walderdine, 1984). Más que un sí mismo unitario, existen muchos diferentes sí mismos, cada uno situado dentro de «una variedad de discursos llenos de poder. No "elegimos" racionalmente manifestar nuestros sí mismos como desean los participantes, por ejemplo, en los rituales de las relaciones personales» (Parker, 1989a, pp. 67-68). En lugar del poder ilimitado, Foucault nos alerta sobre la importancia del discurso.

También se ha puesto de manifiesto la presencia de sesgos ideológicos en la psicología social a través del análisis histórico y de las perspectivas de minorías. Morawski (1984, 1986a) utiliza el análisis histórico para mostrar de qué forma las creencias y los valores de la cultura dominante influyen en la teoría y en la investigación de psicología social. A lo largo de este libro, mostramos como la investigación y las teorías socio-psicológicas están influidas por las condiciones sociales e históricas, y como a menudo sufren transformaciones cuando se exportan de un país a otro.

La perspectiva minoritaria también descubre ideología en la explicación socio-psicológica de personas que no son miembros de las capas privilegiadas de la sociedad americana. Las críticas feministas y simpatizantes muestran el sesgo masculino que invade la mayor parte de la investigación socio-psicológica (e.g., Hare-Mustin y Marecek, 1988; Sherif, 1979; Unger, 1989b). Otros ejemplos son el sesgo racista en el estudio de negros (Jenkins, 1982; Minton, 1986), sesgos heterosexuales en el estudio

de lesbianas y homosexuales (Kitzinger, 1987; Morin, 1977; Weeks, 1985), y el sesgo cultural americano en el estudio y aplicación de la psicología a las culturas del tercer mundo (Moghaddan, 1987).

La incorporación de una perspectiva crítica, dentro de la psicología social, no se limita a identificar las formas en que la ideología mantiene el statu quo y defiende las relaciones de poder, basadas en el dominio y el status. Desafiar los supuestos convencionales es un requisito previo necesario para desarrollar formas alternativas de pensamiento y acción. La psicología social también puede ayudar a transformar las condiciones actuales y promover una «sociedad buena» (Gergen, 1988; Parker, 1989b; Prilleltensky, 1989; Sullivan, 1984; Wexler, 1983). Como Dewey (1900) afirmó, la psicología puede contribuir a la adquisición de lo que es éticamente justo. La preocupación por la emancipación humana, por el poder y el bienestar común son una parte integral de todas las ciencias humanas. Como Morawski (1986a) señala, la psicología social, con sus afanes transformadores, se superpone a la ciencia moral. Al desafiar la concepción convencional de la realidad, se convierte en política. Lo que pretenden alcanzar los postmodernistas es una psicología social que sea intrínsecamente moral y política, especialmente en su forma crítica, y convertirse así en auténticamente social.

¿HACIA LA UNIFICACIÓN DE LA PSICOLOGÍA SOCIAL?

A medida que nos adentramos en los años 90, la psicología social americana parece desarrollarse de dos formas bastante distintas. Por un lado, está el estudio experimental tradicional de los procesos cognitivos, configurado por la concepción modernista del mundo. En respuesta a la crisis de confianza de finales de los años 60, este enfoque ha sufrido diversas revisiones que amplían sus pretensiones. Se produjo un mayor interés por los temas éticos, la integración interdisciplinaria y la investigación aplicada, y un sentimiento general de que la psicología social podía hacerse más adecuada sin sacrificar su integridad científica.

Pero también aumentó la crítica por parte de las personas que pretendían transformar radicalmente la psicología social y crear un nuevo paradigma. Esta alternativa postmoderna a la psicología social tradicional refleja una duda más profunda sobre la utilidad de los enfoques tradicionales, y se apoya en fuentes europeas y americanas. En cierto modo, hemos completado el círculo. Aproximadamente un siglo después de que los psicólogos sociales americanos se reunieran en una nueva disciplina apoyándose en fuentes europeas, muchos americanos están ahora volviendo de nuevo a Europa en busca de orientación y formación.

Surgen aquí diversas cuestiones. En términos generales, ¿qué nos espera en el futuro? ¿Estamos presenciando el comienzo de una revolución científica, o el postmodernismo es simplemente una moda pasajera? O tomando una posición intermedia, ¿existen bases para una postura entre el modernismo y el postmodernismo en psicología social? Otra posibilidad es que coexistan dos psicologías sociales distintas, no ya divididas a lo largo de orientaciones (psicología versus sociología), sino separadas sobre bases epistemológicas y quizá por la geografía (Norteamérica versus Europa).

Pensamos que el debate originado por este choque de paradigmas es un signo saludable. Surgen y se discuten ahora supuestos que antes eran indiscutibles sobre la naturaleza de la ciencia, sobre los objetivos de la teoría y de la investigación y sobre la importancia relativa de la investigación básica y la aplicada. Aparecen nuevas posibilidades que antes no existían. Sin embargo, todavía existe una profunda división. Mientras que los psicólogos sociales tradicionales estudian los procesos cognitivos dentro de los individuos, los psicólogos sociales postmodernos destacan la importancia de la interacción social y del contexto social. Mientras que los psicólogos sociales tradicionales utilizan procedimientos empíricos supuestamente libres de valores y hasta neutrales, los psicólogos sociales postmodernos piensan que toda la psicología social está cargada de valores y que el fracaso en el reconocimiento de las consecuencias de las teorías perpetúa las formas existentes de control social. Mientras que la psicología

social tradicional pretende descubrir principios que sean eternos y universales, los psicólogos sociales postmodernos defienden que la mayoría de los aspectos de la conducta social son dinámicos y están configurados por circunstancias sociales e históricas.

Algunos defensores del postmodernismo mantienen que es posible incorporar procedimientos empíricos tradicionales dentro de una perspectiva postmoderna (Gergen, 1988; Harré, Clarke y De Carlo, 1985; Porter y Wetherell, 1987; Sullivan, 1984). Sin embargo, los investigadores empíricos tendrían que revisar sus objetivos. En lugar de buscar leyes universales que expliquen todos los aspectos de la conducta, los experimentos y las encuestas se podrían utilizar para realizar predicciones a corto-plazo o para evaluar la eficacia de diversos programas de intervención. Estos intereses técnicos deberían estar orientados por unos objetivos éticos superiores y deberían evaluarse en esos términos.

Otros ven una relación complementaria entre los enfoques tradicionales y ciertos aspectos del postmodernismo. Stroebe y Kruglanski (1989), por ejemplo, sugieren que la cognición social y el construccionismo social se complementan entre sí. La cognición social está interesada en los procesos por los que las personas perciben y dan sentido a su mundo social, mientras que el construccionismo social se centra en las consecuencias variables de esas cogniciones. Sin embargo, hay que tener precaución cuando se mezclan procesos y contenidos, puesto que con frecuencia los procesos están formados por la interacción social y el contexto social general.

Nosotros creemos que la psicología social postmoderna es prometedora. Puede incorporar aspectos de la psicología social tradicional y ofrecer además nuevas formas de teorías e investigaciones, al igual que nuevas metas que ayuden y contribuyan al cambio social. Estas alternativas prometen una psicología social más enriquecida y sensible socialmente. No se pueden despreciar las críticas postmodernas a una psicología social supuestamente neutra, que ignora los valores humanos y el contexto social. Para que la psicología social sea social, debe interesarse por los temas éticos y políticos que afectan a la vida de las personas de forma cotidiana. La percepción, la cognición y la interacción social no pueden separarse de los factores que actúan dentro del contexto social general. No se puede entender al individuo al margen de la sociedad. Este interés por la interacción fue desarrollado por algunos pensadores que ya hemos comentado, pero en Estados Unidos no se había prestado mucha atención a sus perspectivas hasta hace poco. Los protagonistas de este libro son Durkheim, Dewey, Mead, Wittgenstein, Vygotsky y Merlau-Ponty, y se puede aprender mucho de sus intuiciones y de sus amplias perspectivas.

Habrá que ver si la psicología social aceptará las metas y perspectivas del postmodernismo. Hay que plantear y encauzar muchos problemas y temas. Hasta ahora sólo hemos tratado de una manera superficial la complejidad y las variedades del postmodernismo. En el momento en que estamos informando de este enfoque, resulta evidente que el postmodernismo todavía está en su infancia. Ha tenido más éxito como crítica de la psicología social convencional que como un conjunto de alternativas teóricas coherentes y plenamente desarrolladas. También existen diferencias de opinión entre los que se agrupan bajo la bandera postmoderna (y hasta entre los autores de este libro). Podría ocurrir que ninguno de los enfoques postmodernos contemporáneos de la psicología social consiga captar adecuadamente todas las metas y aspiraciones del postmodernismo —en cuyo caso, debería posponerse el debate hasta que existan alternativas más atractivas. Puede ser difícil conseguir discípulos para un enfoque que es básicamente pluralista y que está conceptualmente orientado hacia la exposición de contradicciones y paradojas, y no hacia verdades eternas. Muchos psicólogos sociales se sienten incómodos con la incorporación de valores morales y políticos en la investigación científica. Sin embargo, los postmodernistas mantienen que al aceptar sin crítica las perspectivas actuales, la psicología social se ha convertido (con o sin intención) en un mecanismo de conservar y reforzar el statu quo.

La viabilidad futura del postmodernismo también depende de ciertos factores externos. Su supervivencia como una alternativa a la psicología social tradicional depende de su aceptación dentro del contexto institucional. Es muy difícil desalojar a la teoría y la práctica establecida, como lo demuestran los estudios sobre «grupos de poder» dentro de la psicología social (Lubek, 1974; Morawski, 1979). Lubek y Apfelbaum (1979), por ejemplo, ponen de manifiesto que los editores de revistas desempeñan el papel de «guardianes», bloqueando los descubrimientos anómalos para que no sean publicados. Otros factores institucionales, como la formación de graduados, los manuales y los organismos de investigación tienden a reforzar la teoría y la práctica establecida. Eliminar o sustituir la psicología tradicional es algo muy difícil.

Dentro del contexto social general, los factores políticos, económicos e ideológicos desempeñan un papel importante. Como hemos visto, la psicología social americana tiene algunos cambios pendulares —estuvo más orientada y sensible al grupo durante períodos de reforma social y fue más individualista e interna en períodos conservadores. El conflicto entre las versiones tradicionales y radicales de la psicología social en las dos décadas pasadas refleja la ambigüedad e incertidumbre de los tiempos. La sociedad americana, mucho más que la europea, está todavía indecisa en sus preferencias o en la dirección que debe tomar en el futuro. A comienzos de los años 90, el cambio revolucionario parece centrarse en Europa. El colapso del Stalinismo en Europa del Este y la formación inevitable de la Comunidad Económica Europea debe llevar a un nuevo espíritu de reforma democrática y económica. La nueva influencia del pensamiento europeo, que comienza en los 70, puede llegar a ser aún más pronunciada en los noventa. Si este clima reformista se mantiene, podemos llegar a ver un nuevo período de psicología social postmoderna en los Estados Unidos, que incorpore lo mejor de las tradiciones y de las teorías discutidas en este libro.

NOTAS

1. La recesión económica y su repercusión política de comienzos de los 70 produjo también una forma neoconservadora del postmodernismo, que reprochaba a la modernidad los males de la sociedad y fomentaba un regreso reaccionario al período premoderno. Sin embargo, la forma más radical del postmodernismo tuvo su mayor impacto en la psicología, el arte y las ciencias sociales.

2. A causa de su muerte inminente, Vygotsky sintió la necesidad de escribir rápidamente y fue bastante descuidado con la información de las fuentes de sus ideas. En consecuencia, Vygotsky raramente cita *a nadie*, inclusive a aquellos que evidentemente tienen un fuerte impacto en su pensamiento.

3. El material biográfico sobre Wittgenstein proviene de diversas fuentes, incluyendo a Kenny (1973) y a von Wright (1955/1967). Los comentarios críticos de los autores se citarán en el texto.

4. Pitcher (1967) planteó algunos paralelismos entre el trabajo de Wittgenstein y el de Lewis Carroll, y puso de manifiesto que las confusiones lingüísticas que preocupaban a Wittgenstein fueron empleadas a propósito por Carroll para producir un efecto cómico.

5. Aunque Wittgenstein es una fuente rica en intuiciones para los psicólogos sociales contemporáneos, hay que tener en cuenta que criticó mucho el compromiso de la psicología con los procedimientos experimentales. Las últimas líneas de sus *Philosophical Investigations* mantienen que:

> La confusión y esterilidad de la psicología no se puede explicar por el hecho de que es una «ciencia joven»; no se puede comparar su estado, por ejemplo, con el de la física en sus comienzos ... Porque en psicología existen métodos experimentales y *confusión conceptual* ... La presencia del método experimental nos hace creer que ya disponemos de los medios para solucionar los problemas que nos inquietan; cuando en realidad problemas y métodos pasan de largo sin encontrarse. (p. 232)

6. Foucault no utiliza el término «ideología» porque implica que existe una verdad alternativa al error que contiene la ideología dominante. Sin embargo, como señala Parker (1989b), identificar la ideología o los modos dominantes de pensamiento por medio de la deconstrucción de textos ayuda al mantenimiento de resistencia y contribuye así a fomentar el cambio social.

Apéndice

Lista de manuales de psicología social utilizados en el análisis, ordenados por fecha de publicación.

McDougall, W. (1908). *Introduction to social psychology.* London: Methuen.
Ross, E. A. (1908). *Social psychology: An outline and source book.* New York: Macmillan.
Ellwood, C. A. (1917). *An introduction to social psychology.* New York: Appleton.
Bogardus, E. S. (1818). *Essentials of social psychology.* Los Angeles: University of Southern California Press.
Williams, J. M. (1922). *Principles of social psychology.* New York: Knopf.
Gault, R. H. (1923). *Social psychology: The basis of behavior called social.* New York: Holt.
Allport, F. H. (1924). *Social psychology.* Boston: Houghton Miffllin.
Bogardus, E. S. (1924). *Fundamentals of social psychology.* New York: Century.
Dunlap, K. (1925). *Social psychology.* Baltimore: Williams & Wilkins.
Ellwood, C. A. (1925). *The psychology of human society.* New York: Appleton.
Bernard, L. L. (1926). *An introduction to social psychology.* New York: Holt.
Mukerjee, R., & Sen-Gupta, N. N. (1928). *Introduction to social psychology: Mind in society.* Boston: Heath.
Ewer, B. C. (1929). *Social psychology.* New York: Macmillan.
Kantor J. R. (1929). *An outline of social psychology.* Chicago: Follett.
Murchison, C. (1929). *Social psychology: The psychology of political domination.* Worcester, MA: Clark University Press.
Krueger, E. T., & Reckless, W. C. (1930). *Social psychology.* New York: Longman.
Young, K. (1930). *Social psychology.* New York: Crofts.
Folsom, J. K. (1931). *Social psychology.* New York: Harper
Murphy, G., & Murphy, L. B. (1931). *Experimental social psychology.* New York: Harper.
Brown, L. G. (1934). *Social psychology: The natural history of human nature.* New York: McGraw-Hill
Smith, J. J. (1935). *Social psychology.* Boston: Bruce Humphries.
Brown, J. F. (1936). *Psychology and the social order.* New York: McGraw-Hill.
Freeman, E. (1936). *Social psychology.* New York: Holt.
Gurnee, H. (1936). *Elements of social psychology.* New York: Farrar & Rinehart.
Katz, D., & Schanck, R. (1938). *Social psychology.* New York: Wiley.
Reinhardt, J. M. (1938). *Social psychology.* Philadelphia: Lippincott.
La Piere, R. T. (1938). *Collective behavior.* New York: McGraw-Hill.
Bird, C. (1940). *Social psychology.* New York: Appleton.
Klineberg, 0. (1940). *Social psychology.* New York: Holt.
Britt, S. H. (1941). *Social psychology of modern life.* New York: Farrar & Rinehart.
Krout, M. H. (1942). *Introduction to social psychology.* New York: Harper.
Krech, D., & Crutchfield, R. S. (1948). *Theory and problems of social psychology.* New York: McGraw-Hill.
Sherif, M. (1948). *An outline of social psychology.* New York: Harper.
Vaughan, W. F. (1948). *Social psychology.* New York: Odyssey Press.
Beeley, A. L. (1949). *Outlines of social psychology.* Salt Lake City: University of Utah Press.
Lindesmith, A. R., & Strauss, A. L. (1949). *Social ps_vchology: The art and science of living together.* New York: Dryden Press.

Newcomb, T. M. (1950). *Social psychology.* New York: Holt.
Sargent, S. S. (1950). *Social psychology.* New York: Ronald Press.
Queener, E. L. (1951). *Introduction to social psychology.* New York: William Sloane.
Asch S. E. (1952). *Social psychology.* New York: Prentice-Hall.
Doob, L. W. (1952). *Social psychology: An analysis of human behavior.* New York: Holt.
Faris, R. E. L. (1952). *Social psychology.* New York: Ronald Press.
Hartley, E. L., & Hartley, R. E. (1952) *Fundamentals of social psychology.* New York: Knopf.
Bonner, H. (1953). *Social psychology: An interdisciplinary approach.* New York: American Books.
Curtis, J. H. (1960). *Social psychology.* New York: McGraw-Hill.
Shibutani, T. (1961). *Society and personality.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
Krech, D., Crutchfield, R. S., & Ballachey, E. L. (1962). *Individual in society.* New York: McGraw-Hill.
Cooper, J. B., & McGaugh, J. L. (1963). *Integrating principles of social psychology.* Cambridge, MA: Schenkman.
Lambert, W. W., & Lambert, W. E. (1964) *Social psychology.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
McGrath, J. E. (1964). *Social psychology: A brief introduction.* New York: Holt, Rinehart & Winston.
Brown, R. W. (1965). *Social psychology.* New York: Free Press.
Doby, J. T. (1966). *Introduction to social psychology.* New York: Appleton-Century Crofts.
Watson, G. (1966). *Social psychology: Issues and insights.* Philadelphia: Lippincott.
Zajonc, R. B. (1966). *Social psychology: An experimental approach.* Monterey, CA: Brooks/Cole.
Hollander, E. P. (1967). *Principles and methods of social psychology.* New York: Oxford University Press.
Jones, E. E., & Gerard, H. B. (1967). *Foundations of social psychology.* New York: Wiley.
McDavid, J. W., & Harari, H. (1968). *Social psychology: Individuals, groups, societies.* New York: Harper & Row.
Lindegren, H. C. (1969). *An introduction to social psychology.* New York: Wiley.
Mann, L. (1969). *Social psychology.* New York: Wiley.
Collins, B. E., & Aschmore, R. D. (1970). *Social psychology: Social influence, attitude change, group processes, and prejudice.* Reading, MA: Addison-Wesley.
Freedman, J. L., Carlsmith, J. M., & Sears, D. 0. (1970). *Social psychology.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
Schellenberg, J. A. (1970). *An introduction to social psychology.* New York: Random House.
Marlowe, L. (1971). *Social psychology: An interdisciplinary approach to human behavior.* Boston: Holbrook Press.
Sampson, E. E. (1971). *Social psychology and contemporary society.* New York: Wiley.
Aronson, E. (1972). *The social animal.* San Francisco: Freeman.
Berkowitz, L. (1972). *Social psychology.* Glenview, IL: Scott, Foresman.
Elms, A. C. (1972). *Social psychology and social relevance.* Boston: Little, Brown.
Insko, C., & Schopler, J. (1972). *Experimental social psychology.* New York: Academic Press.
Stotland, E., & Canon, L. K. (1972). *Social psychology: A cognitive approach.* Philadelphia: Saunders.
Wrightsman, L. S. (1972). *Social psychology in the seventies.* Monterey, CA: Brooks/Cole.
Kauffman, H. (1973). *Social psychology.* New York: Holt, Rinehart & Winston.
Kinch, J. W. (1973). *Social psychology.* New York: McGraw-Hill.
Baron, R. A., Byrne, D., & Griffitt, W. (1974). *Social psychology: Understanding human interaction.* Boston: Allyn & Bacon.

Gergen, K. (1974). *Social psychology: Explorations in understanding.* Del Mar, CA: CRM Books.
Middlebrook, P. M. (1974). *Social psychology and modern life.* New York: Knopf.
Nemeth, C. J. (1974). *Social psychology: Classic and contemporary integrations.* Chicago: Rand-McNally.
Sahakian, W. S. (1974). *Systematic social psychology.* New York: Chandler.
Berkowitz, L. (1975). *A survey of social psychology.* Hinsdale, IL: Dryden Press.
Samuel, W. (1975). *Contemporary social psychology: An introduction.* New York: Prentice-Hall.
Calhoun, D. W. (1976). *Persons-in-groups.* New York: Harper & Row.
Harrison, A. A. (1976). *Individuals and groups: Understanding social behavior.* Monterey, CA: Brooks/Cole.
Raven, B. H., & Rubin, J. Z. (1976). *Social psychology: People in groups.* New York: Wiley.
Schneider, D. J. (1976). *Social psychology.* Reading, MA: Addison-Wesley.
Seidenberg, B. (1976). *Social psychology.* New York: Free Press.
Severy, L. J., Brigham, J. C., & Schlenker, B. R. (1976). *A contemporary introduction to social psychology.* New York: McGraw-Hill.
Sherif, C. W. (1976). *Orientation in social psychology.* New York: Harper & Row.
Tedeschi, J. T., & Lindskold, S. (1976). *Social psychology.* New York: Wiley.
Worchel, S., & Cooper, J. (1976). *Understanding social psychology.* Homewood IL: Dorsey Press.
Back, K. W. (1977). *Social psychology.* New York: Wiley.
Fernandez, R. (1977). *The I, the me, and you: An introduction to social psychology.* New York: Praeger.
Harvey, J. H., & Smith, W. P. (1977). *Social psychology: An attributional approach.* St. Louis: Mosby.
Kando, T. M. (1977). *Social interaction.* St.Louis: Mosby.
Lauer, R. H., & Handel, W. H. (1977). *Social psychology: The theory and application of symbolic interactionism.* Boston: Houghton Miffin.
Shaver, K. G. (1977). *Principles of social psychology.* Cambridge, MA: Winthrop.
Vander Zanden, J. W. (1977). *Social psychology.* New York: Random House.
Steward, E. W. (1978). *The human bond: Introduction to social psychology.* New York: Wiley.
Jones, R. A., Hendrick, C., & Epstein, Y. M. (1979). *Introduction to social psychology.* Sunderland, MA: Sinauer.
Albrecht, S. L., Thomas, D. L., & Chadwick, B. A. (1980). *Social psychology.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
Allen, D. E., Guy, R. F., & Edgley, C. K. (1980). *Social psychology as social process.* Belmont, CA: Wadsworth.
Goldstein, J. H. (1980). *Social psychology.* New York: Academic Press.
Lambert, J. (1980). *Social psychology.* New York: Macmillan.
Sampson, E. E. (1980). *Introducing social psychology.* New York: New Viewpoints.
Gergen, K. J., & Gergen, M. M. (1981). *Social psychology.* New York: Harcourt Brace Jovanovich.
Heiss, J. (1981). *The social psychology of interaction.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
Sherrod, D. (1981). *Social psychology.* New York: Random House.
Stang D. J. (1981). *Introduction to social psychology.* Monterey, CA: Brooks/Cole.
Vernon, G. M., & Cardwell, J. D. (1981). *Social psychology: Shared, symbolic, situated behavior.* Washington, DC: University Press of America.
Crano, W. E., & Meese, L. A. (1982). *Social psychology: Principles and themes of interpersonal behavior.* Homewood, IL: Dorsey.
Fisher, R. J. (1982). *Social psychology: An applied approach.* New York: St. Martin's Press.
Harari, H., & Kaplan, R. M. (1982). *Social psychology: Basic and applied.* Monterey, CA: Brooks/Cole.

McCall, G. J., & Simmons, J. L. (1982). *Social psychology: A sociological approach.* New York: Free Press.
Myers, D. G. (1983). *Social psychology.* New York: McGraw-Hill.
Neal, A. G. (1983). *Social psychology: A sociological perspective.* Reading, MA: AddisonWesley.
Penrod, S. (1983). *Social psychology.* Englewood, Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
Perlman, D., & Cozby, P. C. (1983). *Social psychology.* New York: Holt, Rinehart & Winston.
Weigert, A. J. (1983). *Social psychology: A sociological approach through interpretive understanding.* Notre Dame, IN: University of Notre Dame Press.
Baum, A. (1984). *Social psychology.* New York: Random House.
Cvetkovich, G., Baumgardner, S. R., & Trimble, J. E. (1984). *Social psychology.* New York: Holt, Rinehart & Winston.
Donnerstein, M. V., & Donnerstein, E. I. (1984). *Social psychology.* Dubuque, IA: Wm. C. Brown.
Feldman, R. S. (1985). *Social psychology: Theories, research and applications.* New York: McGraw-Hill.
Nash, J. (1985). *Social psychology: Society and self*. St. Paul, MN: West.
Tedeschi, J. T., Lindskold, S., & Rosenfeld, P. (I985). *Social psychology.* St. Paul, MN: West.
Forsyth, D. R. (1986). *Social psychology.* Monterey, CA: Brooks/Cole.
Michener, H. A., DeLamater, J. D., & Schwartz.
S. H. (1986). *Social psychology.* San Diego: Harcourt Brace Jovanovich.
Penner, L. A. (1986). *Social psychology Concepts and applications.* St. Paul, M: West.
Smith, H. W. (1987). *Introduction to social psychology.* Englewood Cliffs, NJ: PrenticeHall.
Alcock, J. E., Carment, D. W., & Sadava, S. W. (1988). *A textbook of social psychology.* Scarborough, Ontario: Prentice-Hall Canada.
Saks, M. J., & Krupat, E. (1988). *Social psychology and its applications.* New York: Harper & Row.
Schneider, D. J. (1988). *Introduction to social psychology.* San Diego: Harcourt Brace Jovanovich.

Referencias

Abelson, R. P., & Rosenberg, M. J. (1958). Symbolic psycho-logic: A model of attitudinal cognition. *Behavioral Science. 3,* 1-13.

Ad Hoc Committee on Ethical Standards in Psychological Research. (1973). *Ethical principles in the conduct of research with human participants.* Washington, DC: American Psychological Association.

Adams, J. S. (1965). Inequality in social exchange. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social ps.vchology* (Vol. 2). New York: Academic Press.

Adorno, T. W., Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D. J., & Sanford, R. N. (1982). *The authoritarian personality* New York: Harper & Row. (Original work published 1950.)

Allport, F. H. (1919). Behavior and experiment in social psychology. *Journal of Abnormal Ps;1chology, 14.* 297-306.

Allport, F. H. (1924). *Social psychology* Boston: Houghton Mifflin.

Allport, F. H. (1933). *lnsitutional behavior.* Chapel Hill, NC: University of North Carolina Press.

Allport, F. H. (1934). The J-curve hypothesis of conforming behavior. *Journal of Social Psychology, 5,* 141-181.

Allport, F.H. (1955). *Theories of perception and the concept of structure.* New York: Wiley.

Allport, G. W. (1935). Attitudes. En C. Murchison (Ed.), *A handbook of social psychology,* Worcester. MA:. Clark Universitv Press.

Allport, G. W. (1943). The productive paradox of William James. *Psvchological Review, 50,* 95-120. .

Allport, G. W. (1954a). The historical background of modern social psychology. En G. Lindzey (Ed.), *Handbook of social psycholog.v* (1st ed.). Vol. I. Reading, MA: Addison-Wesley.

Allport, G. W. (1954b). *The nature of prejudice.* Reading, MA: Addison-Wesley.

Allport, G. W. (1968). The historical background of modern social psychology. En G. Lindzey

& E. Aronson (Eds.), *Handbook of Social Psychology* (2d ed.). Vol I. Reading, MA.: Addison-Wesley.

Allport, G. W. (1985). The historical background of modern social psychology. En G. Lindzey

& E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (3d ed.). Vol. I.New York: Random House.

American Sociological Society, Committee on the Implications of Certification Legislation. (1958). Legal certification of psychology as viewed by sociologists. *American Sociological Review, 23,* 30.

Anderson, N. (1923). *The hobo.* Chicago: University of Chicago Press.

Apao, W. K. (1986). Attribution theory: A case history of intentionality. En K. S. Larsen (Ed.), *Dialectics and ideology in psychology.* Norwood, NJ: Ablex.

Apfelbaum, E., & McGuire, G. R. (1985). Models of suggestive influence and the disqualification of the social crowd. En S. Moscovici & C. P. Graumann (Eds.), *Changing conceptions of crowd and mind.* New York: Springer-Verlag.

Arac, J. (1986). Introduction. En J. Arac (Ed.), *Postmodernism and politics.* Minneapolis: University of Minnesota Press.

Archibald, W. P. (1978). *Social psychology as political economy.* Toronto: McGraw-Hill Ryerson.

Argyle, M. (1988). Social relationships. En M. Hewstone, W. Stroebe, J.-P. Codol, & G. M. Stephenson (Eds.), *Introduction to social psychology.* Oxford: Blackwell.

Armistead, N. (Ed.). (1974). *Reconstructing social psychology* Baltimore: Penguin.

Aronson, E. (1968). Dissonance theory: Progress and problems. En R. P. Abelson, E. Aronson, W. J. McGuire, T. M. Newcomb, M. J. Rosenberg, & P. H. Tannenbaum (Eds.), *Theories of Cognitive Consistency: A Sourcebook.* Chicago: Rand McNally.

Aronson, E. (1980). Persuasion via self-justification. En L. Festinger (Ed.), *Retrospections on social psychology.* Oxford:· Oxford University Press.
Aronson, E., & Carlsmith, J. M. (1962). Performance expectancy as a determinant of actual performance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 65,* 178-182.
Aronson, E., & Carlsmith, J. M. (1968). Experimentation in social psychology. En G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology* (2d ed.). Vol. 2. Reading, MA: Addison-Wesley.
Aronson, E., & Mills, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 59,* 177-181.
Asch, S. E. (1940). Studies in the principles of judgment and attitudes: II. Determination of judgments by group and ego standards. *Journal of Social Psychology, 12,* 433-465.
Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgements. En H. Guetzkow (Ed.), *Groups, Leadership, and Men.* Pittsburgh: Carnegie Press.
Asch, S. E. (1952). *Social psychology.* New York: Prentice-Hall.
Asch, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs, 70* (9).
Baars, B. J. (1986). *The cognitive revolution in psychology.* New York: Guilford.
Baldwin, J. M. (1891). Suggestion in infancy. *Science, 17,* 113-117.
Baldwin, J. M. (1895). *Mental development in the child and in the race.* New York: Macmillan.
Baldwin, J. M. (1897). *Social and ethical interrelations in mental development.* New York: MacMillan.
Bales, R. F. (1950). *Interaction process analysis.* Reading, MA: Addison-Wesley.
Bales, R.F. (1958). Task roles and social roles in problem-solving groups. En E. E. Maccoby, T. M. Newcomb, & E. L. Hartley (Eds.), *Reading in Social Psychology* (3d ed.). New York: Holt, Rinehart and Winston.
Bandura, A. (1962). Social learning through imitation. En M. R. Jones (Ed.). *Nebraska symposium on motivation: 1962.* Lincoln: University of Nebraska Press.
Bandura, A. (1971). *Social learning theory.* New York: General Learning Press.
Bandura, A. (1973). *Aggression: A social learning analysis.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
Barker, R., Dembo, T., & Lewin, K. (1941). Frustration and regression: An experiment with young children. *University of Iowa Studies In Child Welfare, 18,* No. I.
Bass, B. M. (1955). Authoritarianism or acquiescence? *Journal of Abnormal and Social Psychology, 51,* 616-623.
Baumrind, D. (1964). Some thoughts on ethics of research: After reading Milgram's "Behavioral study of obedience." *American Psychologist, 19,* 421-423.
Bell, D. (1960). *The end of ideology: On exhaustion of political ideas in the fifties.* New York: Free Press.
Bell, D. (1976). *The cultural contradictions of capitalism.* New York: Basic Books.
Bern, D. J. (1965). An experimental analysis of self-persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology, 1,* 199-218.
Bern, D. J. (1967). Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review, 74,* 183-200.
Bern, D. J. (1972). Self-perception theory, En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 6). New York: Academic Press.
Benedict, R. (1934). *Patterns of culture.* Boston: Houghton Miffiin.
Benedict, R. (1948). *The Chrysanthemum and the sword.* Boston: Houghton Miffiin.
Berger, P. L., & Luckmann, T. (1966). *The social construction of reality.* New York: Doubleday.
Berkowitz, L. (1962). *Aggression: A social psychological analysis.* New York: McGrawHill.

Berkowitz, L. (1965). The concept of aggressive drive: Some additional considerations. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2). New York: Academic Press.
Berkowitz, L., & Devine, P. G. (1989). Research traditions, analysis, and synthesis in social psychological theories: The case of dissonance theory. *Personality and Social Psychological Bulletin, 15,* 493-507.
Bernheim, H. (1884). *De la suggestion dans l'etat hypnotique et dans l'etat de veille.*
Bernard, L. L. (1924). *Instinct: A study in social psychology.* New York: Holt.
Bernard, L. L. (1926). *An introduction to social psychology.* New York: Holt.
Bernstein, R. J. (1976). *The restructuring of social and political theory.* New York: Harcourt Brace Jovanovich.
Berscheid, E., & Waister, E. H. (1978). *Interpersonal attraction* (2nd ed.). Reading, MA: Addison-Wesley.
Billig, M. (1982). *Ideology and social psychology.*Oxford: Blackwell.
Billig, M. (1987). *Arguing and thinking: A rhetorical approach to social psychology.* cambridge: cambridge University Press.
Billig, M. (1988). Rhetorical and historical aspects of attitudes: The case of the British monarchy. *Philosophical Psychology, / ,* 83- 103.
Binet, A. (1900). *La suggestbilite.* Paris: Schleicher.
Bleier, R. (1984). *Science and gender, a critique of biology and its theory of women.* New York: Pergamon.
Bloor, D. (1983). *Wittgenstein:A social theory of knowledge.* London: Macmillan.
Blu mer, H. (1936). Social attitudes and nonsymbolic interaction. *Journal of Educational Psychology, 9,* 515-523.
Blumer, H. (1937). Symbolic interaction. En E. P. Schmidt (Ed.), *Man and society.* New York: Prentice-Hall.
Blumer, H. (1969). *Symbolic interactionism: Perspective and method.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
Blumer, H. (1972). Action vs. interaction. Review of *Relations in Public* by E. Goffman, *Society, 9,* 50-53.
Blumer, H. (1984). *Symbolic interactionism.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
Boas, F. (1911). *The mind of primitive man.* New York: Macmillan.
Bogardus, E. S. (1924). *Fundamentals of social psychology.* New York: Century.
Bogardus, E. S. (1925a). Social distance and its origins. *Journal of Applied Sociology, 9,* 216-226.
Bogardus, E. S. (1925b). Measuring social distance. *Journal of Applied Sociology, 1l ,* 272-287.
Bonner, H. (1953). *Social psychology: An interdisciplinary approach.* New York: American Books.
Bordeau, E. J. (I971). John Dewey's ideas about the Great Depression. *Journal of the History of Ideas, 32,* 67-68.
Boring, E. G. (1950). *History of experimental psychology* (2nd ed.). New York: Appleton-Century-Crofts.
Braid, J. (1899). *Neurypnology.* London: George Redway. (Original work published 1843).
Bramel, D., & Friend, R. (1981). Hawthorne, the myth of the docile worker, and class bias in psychology. *American Psychologist, 36,* 867-878.
Brand, E. S., Ruiz, R.A., & Padilla, A. M. (1974). Ethnic identification and preference: A review. *Psychological Bulletin, 81,* 860-890.
Brehm, J. W. (1956). Post-decisional changes in the desirability of alternatives. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 52,* 384-389.
Brehm, J. W., & Cohen, A. R. (1962). *Explorations in cognitive dissonance.* New York: Wiley.
Brown, J. F. (1929). The methods of K. Lewin in the psychology of action and affection. *Psychological Review, 36,* 200-281.

Brown, J. F. (1936). *Psychology and the social order.* New York: McGraw-Hill.
Brown, R. (1965). *Social psychology.* New York: Free Press.
Bruner, J. S. (1950). Social psychology and group processes. *Annual Review of Psychology* (Vol. 1). Palo Alto, CA: Annual Reviews.
Bruner, J. S. (1962). Introduction. En L. S. Vygotsky, *Thought and language* (E. Hanfmann & G. Vakar, Trans.). Cambridge, MA: MIT Press.
Bruner, J. S., Goodnow, J. J., & Austin, G. A. (1956). *A study of thinking.* New York: Wiley.
Bulman, R. J., & Wortman, C. B. (1979). Attributions of blame and coping in the "real world": Severe accident victims react to their lot. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 351-363.
Bulmer, M. (1984). *The Chicago school of sociology.* Chicago: University of Chicago Press. Burgess, E. W. (1925). The growth of the city. En R. E. Park & E. W. Burgess, *The city.* Chicago: University of Chicago Press.
Burgess, R. (1977). The withering away of social psychology. *American Sociologist, 12,* 12-13.
Burke, P. J., & Reitzes, D. (1981). The link between identity and role performance. *Social Psychology Quarterly, 44,* 83-92.
Burke, P. J., & Tully, J. The measurement of role/idenity. *Social Force, 5*5, 881-897.
Burnham, J. C. (I968a). On the origins of behaviorism. *Journal of the History of the Behavioral Sciences, 4,* 143-151.
Burnham, J. C. (1968b). The new psychology: From narcissism to social control. En J. Braeman, R. H. Bremmer, & D. Brody (Eds.), *Change and continuity in twentiethcentury America:* The 1920s. Columbus: Ohio State University Press.
Burnham, J. C. (1978). The influence of psychoanalysis upon American culture. En J. M. Quen & E. T. Carlson (Eds.), *American psychoanalysis: Origins and development.* New York: Brunner/ Mazel.
Burston, D. (1989). *Fromm's legacy: A critical appreciation.* Unpublished doctoral dissertation, York University.
Buss, A. R. (1976). Galton and the birth of differential psychology and eugenics: Social, political, and economic forces. *Journal of the History qf the Behavioral Sciences, 12,* 47-58.
Buss, A. R. (1978). Causes and reasons in attribution theory: A conceptual critique. *Journal cf Personality and Social Psychology, 17,* 1311-1321.
Buss, A. R. (1979). *A dialectical psychology.* New York: Irvington.
Capshew, J. H. (1986). Networks on leadership: A quantitative study of SPSSI presidents, 1936-1986. *Journal of Social Issues. 42(1),* 75-106.
Carlsmith, J. M., & Freedman, J. L. (1968). Bad decisions and dissonance: Nobody's perfect. En R. P. Abelson, E. Aronson, W. J. McGuire, T. M. Newcomb, M. J. Rosenberg, & P. H. Tannenbaum (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook.* Chicago: Rand McNally.
Carnap, R. (1967). Autobiography. En K. T. Fann (Ed.), *Ludwig Wittgenstein: The man and his philosophy.* New York: Delta. (original work published 1964).
Carroll, P. N. (1982). *It seemed like nothing happened: The tragedy and promise of America in the 1970s.* New York: Holt, Rinehart & Winston.
Cartwright, D. (1947-48). Social psychology in the United States during the Second World War. *Human Relations. 1,* 333-352.
Cartwright, D. (1959). Lewinian theory as a contemporary systematic framework. En S. Koch (Ed.), *Psychology: A study of a science.* (Vol. 2). New York: McGraw-Hill.
Cartwright, D. (1978). Theory and practice. *Journal of Social Issues, 34(4),* 168-180.
Cartwright, D. (1979). Contemporary social psychology in historical perspective. *Social Psychology Quarterly, 42,* 82-93.
Cartwright, D., & Zander, A. (1953). Origins of group dynamics. En D. Cartwright & A. Zander (Eds.), *Group dynamics: Research and theory.* New York: Harper & Row.
Cattell, J. M. (1929). Psychology in America. *Science, 70,* 335-347.

Chafe, W. (1986). *The unfinished journey: America since World War II.* New York: Oxford University Press.
Chapman, A. N. (1976). *Harry Stack Sullivan: His life and work.* New York: Putnam.
Charcot, J. M. (1878). *Gazette des h6pitaux civi/s et millitaries.* Paris: Christie, R., & Jahoda,
M. (Eds.)(1954). Bureaux Du Progres Medical. *Studies in the scope and method of the authoritarian personality.* Illinois: Free Press.
Cina, C. (1981). *Social sciencefor whom?A structural history of social psychology.* Unpublished doctoral dissertation, State University of New York at Stony Brook.
Clark, K. B. (1965). *Dark ghetto: Dilemmas of social power.* New York: Harper & Row.
Clark, K. B. (1980). Kenneth B. Clark. En R. Evans (Interviewer), *The making of social psychology: Discussions with creative contributors.* New York: Gardner.
Oark, K. B., & Clark, M. P. (1947). Racial identification and preference in Negro children. En T. M. Newcomb & E. L. Hartley (Eds.), *Readings in social psychology.* New York: Holt.
Clecak, P. (1983). *America's quest for the ideal self Dissent and fulfillment in the 60s and 70s.* New York: Oxford University Press.
Coch, L., & French, J. R. P., Jr. (1948). Overcoming resistance to change. *Human Relations, 1,* 512-532.
Cole, M. (1979). Introduction. En A. R. Luria, *The making of mind: A personal account Qf Soviet psychology.* Cambridge: Cambridge University Press.
Collier, G. (1985). *Emotional expression.* Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
Collins, R. (1981). On the microfoundation of macrosociology. *American Journal Qf Sociology, 86.* 984-1014.
Cook, D. (1990). Remapping modernity. *British Journal of Aesthetics, 30,* 35-45.
Cook, G. A. (1977). G. H. Mead's social behaviorism. *Journal of the History of the Behavioral Sciences. 13.* 307-316.
Cooley, C. H. (1902). *Human nature and the social order.* New York: Scribners.
Cooley, C. H. (1909). *Social organization.* New York: Scribners.
Cooley, C. H. (1918). *The social process.* New York: Scribners.
Cooley, C. H. (1930). *Sociological theory and social research.* New York: Holt, Rinehart & Winston.
Cooper, J., & Croyle, R. (1982). *Cognitive dissonance: Evidence for physiological arousal.* Unpublished manuscript, Princeton University, 1982.
Cooper, J., & Worchel, S. (1970). Role of undesired consequences in arousing cognitive dissonance. *Journal Qf Personality and Social Psychology, 16,* 199-206.
Cooper, J., Zanna, M. P., & Taves, J. A. (1978). Arousal as a necessary condition for attitude change folloding induced compliance. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 1 101-1106.
Corsaro, W. C. (1985). *Friendship and peer culture in the early years.* Norwood, NJ: Ablex.
Coser, L. A. (1977). *Masters of sociological thought* (2d ed.). New York: Harcourt Brace Jovanovich.
Cottrell, L. S., & Gallagher, R. (1941). Important developments in American social psychology during the past decade. *Sociometry, 3,* 107-139.
Cottrell, N. B., & Wack, D. L. (1967). Energizing effects of cognitive dissonance upon dominant and subordinate responses. *Journal of Personality and Social Psychology, 6.* 132-138.
Cressy, P. F. (1932). *The taxi-dance* Chicago: University of Chicago Press.
Culler, J. (1982). *On deconstruction: Theory and criticism after structuralism.* Ithaca, NY: Cornell University Press.
Curtis, J. H. (1960). *Social psychology.* New York: McGraw-Hill.
Danzinger, K. (1979). The social origins of modem psychology. En A. R. Buss (Ed.), *Psychology in social context.* New York: Irvington.

Danzinger, K. (1983). Origins and basic principles of Wundt's *Vo/kerpsychologie. British Journal of Social Psychology, 22,* 303-313. Danzinger, K. (1985). The origins of the psychological experiment as a social institution. *American Psychologist, 40.* 133-140.
Danzinger, K. (1990). *Lewinian experimentation and American social psychology.* Paper presented at the annual meeting of CheironEurope, Weimar, September.
Darwin, C. (1859). *Origin of species.* London: J. Murray.
Darwin, C. (1871). *The descent of man.* London: J. Murray.
Darwin, C. (1872). *The expression of emotions in man and animals.* London: Appleton.
Deegan, M. J., Burger, J. S. (1978). George Herbert Mead and social reform: His work and writings. *Journal of the History of the Behavioral Sciences, 14,* 362-373.
Deegan, M.J., Burger, J. S. (1981). W. I. Thomas and social reform: His work and writings. *Journal of the History of the Behavioral Sciences, 17,* 114-125.
de Rivera, J. (1976). *Field theory as human science: Contributions of Lewin's Berlin group.* New York: Gardner Press.
Derrida, J. (1976). *Of grammatology.* Baltimore: Johns Hopkins Press.
Deutsch, M. (1949). A theory of cooperation and competition. *Human Relations, 2,* 129-152.
Deutsch, M. (1975). Introduction. En M. Deutsch & H. Hornstein (Eds.), *Applying social psychology.* Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum. Deutsch, M. (1980). Fifty years of conflict. En L. Festinger (Ed.), *Retrospections on social psychology.* New York: Oxford Univeristy Press.
Deutsch, M., & Hornstein, H. A. (Eds.). (1975). *Applying social psychology: Implications for research, practice and training. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.*
Deutsch, M., & Krauss, R. M. (1960). The effect of threat on interpersonal bargaining. *Journal o/ Abnormal and Social Psychology, 61.* 181-189.
Deutsch, M., & Krauss, R. M. (1965). *Theories in social psychology.* New York: Basic Books.
Dewey, J. (1887). *Psychology.* New York: Harper.
Dewey, J. (1896). The reflex arc concept in psychology. *Psychological Review. 3,* 357-370.
Dewey, J. (1900). Psychology and social practice. *Psychological Review, 8.* l 05-124.
Dewey, J. (1917). The need for social psychology. *Psychological Review, 24,* 266-277.
Dewey, J. (1922). *Human nature and conduct: An introduction to social psychology.* New York: Holt.
Dewey, J. (1925). *Experience and nature.* Chicago: Open Court.
Dewey, J. (1928, November-December). Impressions of Societ Russia. *New Republic,* Part I-VI.
Dewey, J. (1930). *Individualism old and new.* New York: Minton Balch.
Dewey, J. (1931). George Herbert Mead. *Journal of Philosophy, 12.* 309-314.
Dewey, J. (1932). Prefatory remarks. En G. H. Mead, *The philosophy of the present.* Chicago: University of Chicago Press.
Dewey, J. (1935). *Liberalism and social action.* New York: Putman & Sons.
Dewey, J. (1948). *Reconstruction in philosophy.* Boston: Beacon.
Dewey, R. S., & Humber, W. J. (1966). *An introduction to social ps}1chology.* New York: Macmillan.
Diggins, J. P. (1973). *The American left in the twentieth centurv.* New York: Harcourt Brace Jovanovich.
Diggins, J. P. (1988). *The proud decades: America at war and peace 1941 to 1960.* New York: Norton.
Dollard, J., Doob, L. W., Miller, N. E., Mowrer, 0. H., & Sears, R. R. (1939). *Frustration and aggression.* New Haven: Yale University Press.
Doob, L. W. (1935). *Propaganda: Its psychology and technique.* New York: Holt.
Doob, L. W. (1966). *Public opinion and propaganda (2d ed.). Hamden, CT: Anchor Books.*

DuBois, W. E. B. (1901). The relation of the Negroes to the Whites in the South. *Annals of the American Academy of Political and Social Science, 18,* 121-140.
Dunlap, K. (1919). Are there any instincts? *Journal of Abnormal and Social Psychology, 14,* 307-311.
Dunlap, K. (1922). *Elements of scientific psychology.* St. Louis: Mosby.
Dunlap, K. (1925). *Social psychology.* Baltimore: Williams & Wilkins.
Durkheim, E. (1962). *Socialism* (C. Stattler, Trans.). New York: Collier. (Original work published 1895-96.)
Durkheim, E. (1964). *The division of labor in society* (G. Simpson, Trans.). New York: Free Press. (Original work published 1893.)
Durkheim, E. (1964). *The rules of sociological analysis* (S. A. Solovay & J. H. Mueller, Trans.). New York: Free Press. (Original work published 1895.).
Durkheim, E. (1964). *Suicide: A study in sociology* (J. A. Spaulding & G. Simpson, Trans.) New York: Free Press. (Original work published 1897.)
Durkheim, E. (1965). *Elementary forms of the religious life* (J. W. Swain, Trans.) New York: Free Press. (Original work published 1912.)
Durkheim, E. (1974). *Sociology and philosophy.* New York: Free Press.
Eagly, A. H., Wood, W., & Chaiken, S. (1978). Causal inferences about communicators and their effect on opinion chance. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 424-435.
Ehrlich, D., Cuttman, I., Schonbach, P., & Mills, J. (1957). Post-decisional exposure to relevant information. *Journal Of Abnormal and Social Psychology, 54,* 98-102.
Einstein, A., & Infield, L. (1938). *The evolution of physics.* New York: Simon & Schuster.
Ellwood, C. A. (1912). *Sociology in its psychological aspects.* New York: Appleton.
Ellwood, C. A. (1917). *An introduction to social psychology.* New York: Appleton.
Ellwood, C. A. (1925). *The psychology of human society.* New York: Appleton.
Elms, A. C. (1972). *Social psychology and social relevance.* Boston: Little, Brown.
Elms, A. C. (1975). The crisis of confidence in social psychology. *American Psychologist, 30,* 967-976.
Erikson, E. (1959). Growth and crises of the healthy personality: 1950. *Psychological Issues, 1,* 50-100.
Evans, R. (Interviewer) (1980). *The making of social psychology: Discussions with creative contributors.* New York: Gardner.
Ewer, B. C. (1929). *Social psychology.* New York: Macmillan.
Fann, K. T. (Ed.) (1967). *Ludwig Wittgenstein: The man and his philosophy.* New York: Delta.
Faris, R. E. L. (1967). *Chicago sociology: 1920- 1932.* New York: Chandler.
Farr, R. M. (1983). Wilhelm Wundt (1832- 1920) and the origins of psychology as an experimental and social science. *British Journal of Social Psychology, 22,* 289-301.
Farr, R. M. (l987a). Social representations: A French tradition in research. *Journal for the Theory of Social Behaviour, 17,* 343- 369.
Farr, R. M. (I 987b). The science of mental life: A social psychological perspective. *Bulletin of the British Psychological Society, 40,* 1- 17.
Farr, R. M., & Moscovici, S. (Eds.). (1984). *Social representations.* Cambridge: Cambridge University Press.
Fazio, R. H., Zanna, M. P., & Cooper, J. (1977). Dissonance and self-perception: An integrative view of each theory's proper domain of application. *Journal of Experimental Social Psychology, 13,* 464-479.
Festinger, L. (1950). Informal social communication. *Psychological Review, 5* 7, 271-282. Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations, 2,* 117-140.
Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance.* Stanford, CA: Stanford University Press.
Festinger, L. (Ed.). (1980). *Retrospections on social psychology.* Oxford: Oxford University Press.

Festinger, L., & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 58,* 203-210.

Festinger, L., Riecken, H. W., & Schachter, S. (1956). *When prophecy fails.* Minneapolis: University of Minnesota Press.

Feyerabend, P. K. (1976). *Against method.* New York: Humanities Press.

Fielder, F. E. (1967). *A theory of leadership effectiveness.* New York: McGraw-Hill.

Findley, M., & Cooper, H. (1981). Introductory social psychology textbook citations: A comparison of five research areas. *Personality and Social Psychology Bulletin,* 7. 173-176.

Fingarette, H. (1969). *Seif-deception.* Atlantic Highlands, NJ: Humanities Press.

Finison, L. J. (1976). Unemployment, politics, and the history of organized psychology. *American Psychologist, 31.* 747-755.

Finison, L. J. (1978). Unemployment, politics, and the history of organized psychology IL *American Psychologist. 33,* 471-477.

Finison, L. J. (1979). An aspect of the early history of the society for the psychological study of social issues: Psychologists and labor. *Journal of the History of the Behavioral Sciences, 13,* 29-37.

Finison, L. J. (1986). The psychological insurgency: 1936-1945. *Journal of Social Issues, 42(1).* 21-33.

Fisher, R. J. (1981). Training in applied social psychology: Rationale and core experience. *Canadian Psychology, 22,* 250-259.

Fisher, R. J. (1982). *Social psychology: An applied approach.* New York: St. Martin's.

Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (1984). *Social cognition.* Reading, MA: Addison-Wesley.

Flax, J. (1987). Postmodernism and gender relationships in feminist theory. *Signs, 12,* 621- 643.

Foster, H. (1983). Postmodernism: A preface. En H. Foster (Ed.), *The anti-aesthetic: Essays in postmodern culture.* Port Townsend, WA: Bay Press.

Foucault, M. (1977). *Discipline and punish: The birth of the prison.* New York: Pantheon.

Foucault, M. (1978). *The history of sexuality, Volume I: An introduction.* New York: Pantheon.

Franke, R. (1931). Gang und character. *Beihefls, Zeitschrifl far angewandte Psychologie,* No. 58.

Freeman, D. (1983). *M argaret Mead and Samoa: The making and unmaking of an anthropological myth.* New York: Penguin. Freedman, J. L. (1969). Role-playing: Psychology by consensus. *Journal of Personality and Social Psychology, 13.* 107-114.

Freud, S. (1953). The interpretation of dreams. En J. Strachey (Ed. & Trans.), *The standard edition of the complete psychological work of Sigmund Freud* (Vols. 4 & 5). London: Hogarth Press. (Original work published 1900.)

Freud, S. (1953). The psychopathology of everyday life. En J. Strachey (Ed. & Trans.), *The standard edition of the complete psychological work of Sigmund Freud* (Vol. 6). London: Hogarth Press. (Original work published 1904.)

Freud S. (1953). Three essays on the theory of sexuality. En J. Strachey (Ed. & Trans.), *The standard edition of the complete psychological work of Sigmund Freud* (Vol. 7). London: Hogarth Press. (Original work published 1905.)

Freud, S. (1955). Totem and taboo. En J. Strachey (Ed. & Trans.), *The standard edition of the complete psychological work of Sigmund Freud* (Vol. 13). London: Hogarth Press. (Original work published 1913.)

Freud, S. (1957). Instincts and their vicissitudes. En J. Strachey (Ed. & Trans.), *The standard edition of the complete psychological work of Sigmund Freud* (Vol. 14). London: Hogarth Press. (Original work published 1915.)

Freud, S. (1953). Beyond the pleasure principle. En J. Strachey (Ed. & Trans.), *The standard edition of the complete psychological work of Sigmund Freud* (Vol. 18). London: Hogarth Press. (Original work published 1920.)

Freud, S. (1955). Group psychology and the analysis of the ego. En J. Strachey (Ed. & Trans.), *The standard edition of the complete psychological work of Sigmund Freud* (Vol. 18). London: Hogarth Press. (Original work published 1921.)
Freud, S. (1961). The future of an illusion. En J. Strachey (Ed. & Trans.), *The standard edition of the complete psychological work of Sigmund Freud (V ol.* 21). London: Hogarth Press. (Original work published 1927.)
Freud, S. (1961). Civilization and its discontents. En J. Strachey (Ed. & Trans.), *The standard edition of the complete psychological work of Sigmund Freud* (Vol. 21). London: Hogarth Press. (Original work published 1930)
Fromm, E. (1941). *Escape from freedom.* Boston: Houghton Mifflin. (Original work published 1939.)
Fromm, E. (1947). *Man for himself.* Greenwich, CN: Fawcett.
Fromm, E. (1955). *The sane society.* Boston: Houghton Mifflin.
Fromm, E. (1964). *The heart of man: Its genius for good and evil.* New York: Harper & Row.
Fromm, E. (1970). *The crisis of psycho-analysis: Essays on Freud, Marx, and social psychology.* Greenwich, CN: Fawcett.
Galbraith, J. K. (1958). *The affluent society.* New York: Signet.
Galton, F. (1883). *lr1Quiries into human faculty.* London: Macmillan.
Galton, F. (1970). *English men of science: Their nature and nurture.* London: Frank Cass. (Original work published 1874.)
Garfinkel, H. (1967). *Studies in ethnomethodology.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
Garvey, W. D., and Griffith, B. C. (1971). Scientific communication: Its role in the conduct of research and the creation of knowledge. *American Psychologist, 26,* 349-362.
Gault, R. H. (1923). *Social psychology: The basis of behavior called social.* New York: Holt.
Gergen, K. J. (1973). Social psychology as history. *Journal of Personalit y and Social Psychology, 26,* 309-320.
Gergen, K. J. (1982). *Toward transformation in social knowledge.* New York: Springer-Verlag.
Gergen, K. J. (1985). The social constructionist movement in modern psychology. *American Psychologist, 40,* 266-275.
Gergen, K. J. (1988). *Toward a post-modern psychology.* Invited address, International Congress of Psychology, Sydney, Australia, August.
Gergen, K. J. (1989a). Social psychology and the wrong revolution. *European Journal of Social Psychology, 19,* 463-484.
Gergen, K. J. (I 989b). Warranting voice and the elaboration of the self. En J. Shotter & K. J. Gergen (Eds.), *Texts of identity.* London: Sage.
Gergen, K. J ., & Basseches, M. (1980). The potentiation of psychological knowledge. En R. F. Kidd & M. Saks (Eds.), *Advances in applied social psychology.* New York: Academic Press.
Gergen, K. J., & Davis, K. (Eds.). (1985). *The social construction of the person.* New York: Springer-Verlag.
Gergen, K. J., Morse, S. J., & Gergen, M. M. (1980). Behavior exchange in cross-cultural perspective. En H. C. Triandis & W. W. Lambert (Eds.), *Handbook of cross-cultural psychology.* Boston: Allyn & Bacon.
Gibson, G. L., & Higbee, K. L. (1979). *Seventy years of social psychology textbooks.* Paper presented at the meeting of the Rocky Mountain Psychological Association, Las Vegas.
Giddens, A. (1971). The "individual" in the writings of Emile Durkheim. *Archives of European Sociology, 12,* 210-228.
Giddens, A. (1984). *The construction of society.* Berkeley: University of California Press.
Giddings, F. H. (1896). *The principle of sociology.* New York: Macmillan.
Giddings, F. H. (1898). *The elements of sociology.* New York: Macmillan.
Giddings, F. H. (1899). The psychology of society. *Science, 9,* 16.

Gier, N. F. (1981). *Wittgenstein and phenomenology: A comparative study of the later Wittgenstein, Husserl, Heidegger, and Merleau-Ponty.* Albany: State University of New York Press.

Gillespie, R. (1988). The Hawthorne experiments and the politics of experimentation. En J. G. Morawski (Ed.). *The rise of experimentation in American psychology.* New Haven: Yale University Press.

Gillig, P. M., & Greenwald, A. G. (1974). Is it time to lay the sleeper effect to rest? *Journal of Personality and Social Psycho/logy, 29,* 132-139.

Gleason, J. M., & Katkin, E. S. (1978). *The ef feels of cognitive dissonance on heart rate and electrodermal response.* Paper presented at the meeting of the Society for Psychophysiological Research, Madison, WI.

Goddard, H. H. (1917). Mental tests and the immigrant. *Journal of Delinquency, 2,* 243-277.

Goffman, E. (1959). *The presentation of self in everyday life.* Garden City, NY: Doubleday. Goffman, E. (1961). *Encounters.* Indianapolis: Bobbs-Merrill.

Goffman, E. (1963). *Behavior in public places.* New York: Free Press.

Goffman, E. (1974). *Frame ananlysis.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Goffman, E. (1983). The interaction order. *American Sociological Review, 48,* 1-17.

Goodman, P. (1960). *Growing up absurd: Prob-lems of youth in the organized society.* New York: Random House.

Gorman, M. (1981). Pre-war conformity research in social psychology: The approaches of Floyd H. Allport and Muzafer Sherif. *Journal of the History of the Behavioral Sciences, 17,* 2-14.

Gould, S. J. (1981). *The mismeasure of man.* New York: Norton.

Gouldner, A. W. (1963). *Modern sociology: An introduction to the study of human interaction.* New York: Harcourt, Brace & World.

Gouldner, A. W. (1970). *The coming crisis in Western sociology.* New York: Basic Books. Graebner, W. (1986). The small group and democratic social engineering, 1900-1950. *Journal of Social Issues, 42(1),* 137-154.

Graebner, W. (1987). Confronting the democratic paradox: The ambivalent vision of Kurt Lewin. *Journal of Social Issues, 43(3),* 141-146.

Grant, M. (1916). *The passing of the great race.* New York: Scribners.

Graumann, C. F. (1988). Introduction to a history of social psychology. En M. Hewstone,
W. Stroebe, J.-P. Codol, & G. M. Stephenson (Eds.), *Introduction to social ps.vchology.* Oxford: Blackwell.

Gray, A. (1876). The origin of species by means of natural selection. En A. Gray (Ed.), *Dariniana.* New York: Appleton. (Original work published 1860.)

Gross, A. E., & Fleming, I. (1982). Twenty years of deception in social psychology. *Personality and Social Psychology Bulletin, 8,* 402-408.

Guilford, J. P. (1931). Racial preferences of a thousand American universitv students. *Journal of Social Psychology,* 179-204.

Harris, B. (1984). "Gives me a dozen healthy infants": John B. Watson's advice on childrearing, women, and the family. En M. Lewin (ed.), *In the shadow of the past: Psychology portrays the sexes.* New York: Columbia Universitv Press.

Harris, B. (1986). Reviewing 50 years of the psychology of social issues. *Journal q{Social Issues. 42(1).* 1-20.

Harris, B. (1988). Key words: A history of debriefing in social psychology. En J. G. Morawski (Ed.), *The rise of experimentation in American psychology.* New Haven: Yale University Press.

Hartmann, G. W., & Newcomb, T. M. (Eds.) (1939). *Industrial conflict: A psychological*

Habermas, J. (1983). Modernity-An incomplete project. En H. Foster (Ed.), *The antiaesthetic:Essays on postmodern culture.* Port Townsend, WA: Bay Press

Haines, H., & Vaughan, G. M. (1979). Was 1898 a "great date" in the history of experimental social psychology? *Journal o.f the History of the Behavioral Sciences. 15,* 323-332.

Hale, N. G. (1971). *Freud and the Americans: The beginning of psychoanalysis in the United States. 1876-1917.* New York: Oxford University Press.
Hall, C. S., & Lindzey, G. (1978). *Theories of personalit y.* (3d ed.). New York: Wiley.
Hamilton, W. D. (1964). The evolution of social behavior: I and II. *Journal of Theoretical Biology, 1.* 1-52.
Hann ush, M. J. (1987). John B. Watson remembered: A n interview with John B. Watson. *Journal of the History of the Behavioral Sciences. 23,* 137-152.
Hare-Mustin, R. T., & Marecek, J. (1988). The meaning of difference: Gender theory, postmodernism, and psychology. *American Psychologist. 43,* 455-464.
Harlow, H. (1953). Mice, monkeys, men, and motives. *Psychological Review, 60.* 23-32.
Harre, R. (1972). The analysis of episodes. En J. Israel & H. Tajfel (Eds.), *The context of social psychology; A critical assessment.* London: Academic Press.
Harre, R. (1979). *Social being.* Oxford: Blackwell.
Harre, R., Clarke, D., & De Carlo, N. (1985). *Motives and mechanisms: An introduction to the ps.vchology of action.* London: Methuen.
Harre, R., & Secord, P. F. (1972) *The explanation of social behavior.* Totowa, NJ: Rowman & Littlefield.
Harris, B. (1979). Whatever happened to Little Albert? *American Psychologist, 34,* 151-160.
Harvey, 0. **J.** (1989). Muzafer Sherif (1906-1988). *SPSS/ Newsletter.* 13-14, April.
Haskell, T. L. (1977). *The emergence of professional social science: The American Social Science Association and the nineteenth century crisis o.f authority.* Chicago: University of Illinois Press.
Hearnstaw, L. S. (1979). *Cyril Burt, psychologist.* Ithaca, NY: Cornell University Press.
Hegel, G. W. F. (1967). *Phenomenology of mind.* New York: Harper & Row. (Original work published 1807.)
Hegel, G. W. F. (1967). *The philosophy of right* (T. M. Knox, Trans.). Oxford: Clarendon Press. (Original work published 1821.)
Heider, F. (1944). Social perception and phenomenal causality. *Psychological Review. 51.* 358-374.
Heider, F. (1946). Attitude and organization. *Journal of Psychology, 21.* 107-112.
Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations.* New York: Wiley.
Heider, F. (1983). *The life of a psychologist: An autobiogtaphy.* Lawrence: University of Kansas Press.
Heise, D. R. (1979). *Understanding events: Af feet and the construction o.f social experience.* Cambridge: Cambridge University Press.
Helmreich, R. Bakeman, R., & Scherwitz, L. (1973). The study of small groups. *Annual Review of Psychology.*
Henle, M. (1978). Kurt Lewin as metatheorist. *Journal of the History of the Behavioral Sciences, 14.* 233-237.
Henriques, J., Hollway, W., Urwin, C., Venn, C., & Walderdine, V. (1984). *Changing the subject: Psychology. social regulation and subjectivit y.* London: Methuen.
Heritage, J. (1984). *Garfinkel and ethnomethodology.* Cambridge, MA: Polity Press.
Hewitt, J. P. (1983). *Self and society* (3d ed.). Boston: Allyn & Bacon.
Hickman, C. A., & Kuhn, M. H. (1956). *Individuals, groups, and economic behavior.* New York: Dryden.
Higbee, K. L., Millard, R. J., & Folkman, J. R. (1982). Social psychology research during the I970's. *Personality and Social Psychology Bulletin, 8,* 180-183.
Hinde, R. A. (1987). *Individuals. relationships and culture: Links between ethology and the social sciences.* Cambridge: Cambridge University Press.
Hinde, R. A. (1988). Ethology and social psychology. En M. Hewstone, W. Stroebe, J.-P. Codol, & G. M. Stephenson (Eds.), *Introduction to social psychology.* Oxford: Blackwell.
Hitler, A. (1971). *Mein Kampf* (R. Manheim, Trans.). Houghton. (Original work published 1925.)

Hodson, G. (1976). *America in our time.* New York: Vintage Books.
Hoffman, E (I957). *Freudianism and the literary mind.* New Orleans: Louisiana State University Press. (Original work published 1945.)
Hoffman, L. E. (1981). War, revolution, psychoanalysis: Freudian thought begins to grapple with social reality. *Journal of the History of the Behavioral Sciences, 17,* 251-269.
Hoffman, L. E. (1982). From instinct to identity: Implications of changing psychoanalytic concepts of social life from Freud to Erikson. *Journal of the History of the Behavioral Sciences, 18,* 130-146.
Hoffman, L. E. (1987). The ideological significance of Freud's social thought. En M. G. Ash & W. R. Woodward (Eds.), *Psychology in twentieth-century thought and society.* New York: Cambridge University Press.
Hofstadter, R. (1955). *The age of reform.* New York: Vintage Books.
Hollander, E. P. (1958). Conformity, status and idiosyncrasy credit. *Psychological Review, 65,* 117-127.
Holt, E. B. (1915). *The Freudian wish and its place in ethics.* New York: B. W. Huebsch.
Homans, G. C. (1950). *The human group.* New York: Harcourt Brace.
Homans, G. C. (1961). *Social behavior: Its elementary forms.* New York: Harcourt Brace Jovanovich.
Homans, G. C. (1974). *Social behavior: Its elementary forms* (2d ed.). New York: Harcourt Brace Jovanovich.
Horney, K. (1942). *Self-analysis.* New York: Norton.
Horney, K. (1945). *Our inner conflicts.* New York: Norton.
Horwitz, M. (1954). The recall of interrupted group tasks: An experimental study of individual motivation in relation to group goals. *Human Relations,* 7, 3-38.
Hougan, J. (1975). *Decadence: Radical nostalgia, narcissism, and decline in the seventies.* New York: William Morrow.
Hovland, C. I.(1959). Reconciling conflicting results derived from experimental and survey studies of attitude change. *American Psychologist, 14,* 8-17.
Hovland, C., Janis, I.,& Kelley, H. (1953). *Communication and persuasion.* New Haven: Yale University Press.
Hovland, C. I., Lumsdaine, A. A., & Sheffield, F. D. (1949). *Experiments on mass communications.* Princeton, NJ: Princeton University Press.
Hovland, C. I., & Mandell, W. (1952). An experimental comparison of conclusion-drawing by the communicator and by the audience. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 47,* 581-588.
Hovland, C. I.,& Weiss, W. (1951). The influence of source credibility on communication effectiveness. *Public Opinion Quarterly, 15,* 635-650.
Hughes, H. S. (1958). *Consciousness and society.* New York: Random House.
Husserl, E. (1962). *Ideas: General introduction to pure phenomenology* (W. R. B. Gibson, Trans.). New York: Collier. (Original work published 1913.)
Huxley, T. H. (1896). On the hypothesis that animals are automata and its history. En T. H. Huxley, *Methods and results.* New York: Appleton. (Original work published 1874.)
Ickes, W. J., & Kidd, R. F. (1976). An attributional analysis of helping behavior. En J. H. Harvey, W. Ickes, & R. F. Kidd (Eds.), *New directions in attribution research* (Vol. I). Hillsdale, NJ: Lawrence Eribaum.
Insko, C., & Schopler, J. (1972). *Experimental social psychology.* New York: Academic Press.
Israel, J. (1979). From level of aspiration to dissonance. En A. R. Buss (Ed.), *Psychology in social context.* New York: Irvington.
Israel, J., & Tajfel, H. (Eds.). (1972). *The context of social psychology: A critical assessment.* London: Academic Press.
Izard, C. E. (1971). *The face of emotion.* New York: Appleton-Century-Crofts.
Jackson, J. M. (1988). *Social psychology, past and present: An integrative orientation.* Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Jacoby, R. (1975). *Social amnesia: A critique of conformist psychology from Adler to Laing.* Boston: Beacon.
Jacoby, R. (1983). *The repression of psychoanalysis.* New York: Basic Books.
James, W. (1890). *The Principles of psychology.* New York: Holt.
James, W. (1897). *The will to believe, and other essays in popular philosophy.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
James, W. (1907). *Pragmatism.* New York: Washington Square Press.
James, W. (1912) *Essays in radical empiricism.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
James, W. (1958). *The varieties of religious experience.* New York: Mentor. (Original work published 1902.)
Jameson, F. (1983). Postmodernism and consumer society. En H. Foster (Ed.), *The antiaesthetic: Essays on postmodern culture.* Port Townsend, WA: Bay Press.
Janis, I. L. (1954). Personality correlates of susceptibility to persuasion. *Journal of Personality, 22,* 504-518.
Janis, I. L. (1959). Motivational factors in the resolution of decisional conflict. En M. R. Jones (Ed.), *Nebraska symposium on motivation.* Lincoln University of Nebraska Press.
Janis, I. (1968). *Victims of groupthink.* New York: Harcourt Brace and Jovanovich.
Janis, I., & Fesbach, S. (1953). Effects of feararousing communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 48,* 78-92.
Jay, M. (1973). *The dialectical imagination.* Boston: Little, Brown.
Jenkins, A. H. (1982). *The psychology of the Afro-American: A humanistic approach.* New York: Pergamon.
Jensen, A. R. (1969). How much can we boost IQ and scholastic achievement? *Harvard Educational Review, 39,* 1-123.
Joas, H. (1985). *G. H. Mead: A contemporary reexamination of his thought.* Cambridge, MA: MIT Press.
Johnson, J. B. (1922). *The Negro in Chicago.*Chicago: University of Chicago Press.
Jones, E. (1956). Prefatory note to issue on Freud. *British Journal for the Philosophy of Science.* 7. I.
Jones, E. (1957). *The life and work of Sigmund Freud* (Vol. 3). New York: Basic Books.
Jones, E. E. (1985). Major developments in social psychology during the last five decades. En G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (3d ed.). Vol. I. New York: Random House.
Jones, E. E., & Davis, K. E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2). New York: Academic Press.
Jones, E. E., Davis, K. E., & Gergen, K. J. (1961). Role playing variations and their informational value for person perception. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 63,* 302-310.
Jones, E. E., & Gerard, H. B. (1967). *Foundations of social psychology.* New York: Wiley.
Jones, E. E., & Harris, V. A. (1967). The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology, 63,* 302-310.
Jones, E. E., & McGillis, D. (1976). Correspondent inferences and the attribution cube: A comparative reappraisal. En J. H. Harvey,
W. J. Ickes, & R. F. Kidd (Eds.), *New directions in attribution research* (Vol. 1). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
Jones, E. E., & Nisbett, R. E. (1972). The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. En E. E. Jones, D. E. Kanouse, H. H. Kelley, R. S. Nisbett, S. Valins, & B. Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior.* Morristown, NJ: General Learning Press.
Jones, E. E., Rock, L., Shaver, K. G., Goethals, G. R., & Ward, L. M. (1968). Pattern and performance and ability attribution: An expected primacy effect. *Journal of Personality and Social Psychology. JO,* 317-340.

Jones, L. (1980). *Great expectations: America and the baby boom generation.* New York: Ballantine.
Jones, R. A. (1987). Psychology, history, and the press: The case of William McDougall and *The New Yark Times. American Psychologist, 42,* 931-940.
Jones, R. L. (Ed.). (1972). *Black psychology.* New York: Harper & Row.
Jordan, N. (1953). Behavioral forces that are a function of attitudes and of cognitive organization. *Human Relations, 6,* 273-287.
Jung, C. G. (1953). *Collected works.* Princeton: Princeton University Press.
Kaluger, G., & Unkovic, C. M. (1969). *Psychology and sociology.* St. Louis: Mosby.
Karpf, F. B. (1932). *American social psychology.* New York: McGraw-Hill.
Karpf, F. B. (1952). American social psychology- 1951. *American Journal of Sociology, 58,* 187-193.
Katz, D. (1978). Social psychology in relation to the social sciences: The second social psychology. *American Behavioral Scientist, 21,* 779-792.
Katz, D., & Braly, K. (1933). Racial stereotypes of one hundred college students. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 28,* 280-290.
Katz, D., & Kahn, R. L. (1966). *The social psychology of organizations.* New York: Wiley.
Katz, D., & Schanck, R. (1938). *Social psychology.* New York: Wiley.
Kelley, H. H. (1960). Review of *The psychology of interpersonal relations* by F. Heider. *Contemporary psychology, 5,* 1-3.
Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. En D. Levine (Ed.), *Nebraska symposium on motivation.* Lincoln: University of Nebraska Press.
Kelley, H. H. (1972). *Casual schemata and the attribution process.* Morristown, NJ: General Learning.
Kelley, H. H., & Michela, J. (1980). Attribution theory and research. En M. Rosenzweig & L. Porter (Eds.), *Annual Review of Psychology,* Palo Alto, CA: Annual Reviews.
Kelley, H. H., & Thibaut, J. W. (1978). *Interpersonal relations: A theory of interdependence.* New York: Wiley.
Kelley, H. H., & Volkart, E. H. (1952). The resistance to change of group-anchored attitudes. *American Sociological Review, 17,* 453-465.
Kelman, H. C. (1968). *A time to speak: On human values and social research.* San Francisco: Jossey-Bass.
Kelman, H. C., & Hovland, C. I. (1953). "Reinstatement" of the communicators in delayed measurement of opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 48,* 327-335.
Kemper, T. D. (1978). *A social interactional theory of emotions.* New York: Wiley-Interscience.
Kenny, A. J. P. (1973). *Wittgenstein.* Harmondsworth, England: Penguin.
Kessel, F. S., & Bevan, W. (1985). Notes toward a history of cognitive psychology. En C. E. Buxton (Ed.), *Points of view in the modern history of psychology.* Orlando: Academic Press.
Kiesler, C. A., Collins, B. E., & Miller, N. (1969). *Attitude change: A critical analysis of theoretical approaches.* New York: Wiley.
Kitzinger, C. (1987). *The social construction of lesbianism.* London: Sage.
Klineberg, O. (1940). *Social psychology.* New York: Holt.
Klineberg, O. (1954). *Social psychology* (2d ed.). New York: Holt, Rinehart & Winston.
Klineberg, 0. (1986). SPSSI and race relations, in the 1950s and after. *Journal of Social Issues, 42(4),* 53-59.
Kohler, W. (1925). *The mentalit y of apes.* London: Pelican.
Konecni, V. J., & Ebbesen, E. B. (Eds.) (1982). *The criminal justice system: A social psychological analysis.* San Francisco: W. H. Freeman.
Kozulin, A. (1986). The concept of activity in Soviet psychology. *American Psychologist, 41,* 264-274.
Krech, D., & Crutchfield, R. S. (1948). *Theory and problems of social psychology.* New York: McGraw-Hill.

Kuhn, T. S. (1962). *The structure of scientific revolution.* Chicago: University of Chicago Press.
Kuhn, T. S. (1970). *The structure of scientific revolutions* (2d rev. ed.). Chicago: University of Chicago Press.
Kuo, Z. Y. (1921). Giving up instincts in psychology. *Journal Of Philosophy, 18,* 645-666.
Kurzwell, E. (1980). *The age of structuralism.* New York: Columbia University Press.
La Barre, W. (1958). The influence of Freud on anthropology. *American Imago, 15,* 275-328.
Lana, R. E. (1964). The influence of the pretest an order effects in persuasive communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 69,* 337-341.
La Piere, R. T. (1934). Attitudes versus action. *Social Forces, 13,* 230-237.
La Piere, R. T., & Farnsworth, P. R. (1936). *Social psychology.* New York: McGraw-Hill.
Larsen, K. S. (Ed.). (1986). *Dialectics and ideology in psychology.* Norwood, NJ: Ablex.
Lasch, C. (1979). *The culture of narcissism: American life in an age of diminishing expectations.* New York: Norton.
Latane, B., & Darley, J. M. (1970). *The unresponsive bystander: Why doesn't he help?* New York: Appleton-Century-Crofts.
Lauer, R. H., & Handel, W. H. (1977). *Social psychology: The theory and application of symbolic interactionism.* Boston: Houghton Mifflin.
Leahey, T. H. (1987). *A history of psychology: Main currents in psychological thought* (2d ed.). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
Le Bon, G. (1977). *The crowd.* Middlesex, England: Penguin, 1977. (Original work published 1895.)
Lee, A. McC. (1986). Depression, war, SPSSI, and SSP. *Journal of Social Issues, 42(4),* 611-669.
Leeper, R. W. (1943). *Lewin's topological and vector psychology: A digest and a critique.* Eugene: University of Oregon.
Lerner, M. J., & Miller, D. T. (1978). J ust world research and the attribution process: Looking back and ahead. *Psychological Bulletin. 85.* 1030-1051.
Lerner, R. M. (1978). Nature, nurture, and dynamic interactionism. *Human Development, 21,* 1-20.
Leuchtenburg, W. E. (1979). *A troubled feast: American society since 1945.* Boston: Little, Brown.
Lewicki, P. (1982). Social psychology as viewed by its practitioners: Survey of SESF members' opinions. *Personality and Social Psychology Bulletin, 8,* 409-416.
Lewicki, P. (1986). *Nonconscious social information processing.* New York: Academic Press.
Lewin, K. (1935). *A dynamic theory of personality.* New York: McGraw-Hill.
Lewin, K. (1936). *Principles of topological psychology.* New York: McGraw-Hill.
Lewin, K. (1947). Group decision and social change. En T. M. Newcomb & E. L. Hartley (Eds.), *Readings in social psychology.* New York: Holt.
Lewin, K. (1948). *Resolving social conflicts: Selected papers on group dynamics.* New York: Harper.
Lewin, K. (1951). *Field theory in social science.* New York: Harper.
Lewin, K. (1986). "Everything within me rebels". A letter from Kurt Lewin to Wolfgang Kohler, 1933. *Journal of Social Issues, 42(4),* 39-47.
Lewin, K. Dembo, T. Festinger, L., & Sears, P. S. (1944). Level of aspiration. En J. McV. Hunt (Ed.), *Personality and behavior disorders* (Vol. 1). New York: Ronald Press.
Lewin, K., Lippitt, R., & White, R. K. (1939). Patterns of aggressive behavior in experimentally created "social climates." *Journal of Social Psychology, 1,* 271-299.
Lewin, M. (1987). Kurt Lewin and the invisible bird on the flagpole: A reply to Graebner. *Journal of Social Issues, 43,(3),* 123-139.
Lewis, H. (1944). An experimental study of the role of the ego in work. *Journal of Experimental Psychology, 34,* 113-126.

Lewis, L. J., & Smith, R. L. (1980). *American sociology and pragmatism: Mead, Chicago sociology and symbolic interaction.* Chicago: University of Chicago Press. .
Likert, R. (1932-33). A technique for the measurement of attitudes. *Archives of psychology, 140,* 1-55.
Lindesmith, A. R., & Strauss, A. L. (1949). *Social psychology.* New York: Holt, Rinehart & Winston.
Lindesmith, A. R., Strauss, A. L., & Denzin, N. K. (1977). *Social psychology* (5th ed.). New York: Holt, Rinehart & Winston.
Lindzey, G., & Aronson, E. (1968). Preface to the second edition. En G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (2d ed.). Vol. I. Reading, MA: Addison-Wesley.
Linsky, L. (1967). Wittgenstein on language and some problems of philosophy. En K. T. Fann (Ed.), *Ludwig Wittgenstein: The man and his philosophy.* New York: Delta. (Original work published 1957.)
Liska, F. (1977). The dissipation of sociological social psychology. En L. H. Strickland, F. E. Aboud, & K. J. Gergen (Eds.), *Social psychology in transition.* New York: Plenum.
Lorenz, K. (1965). Introduction. En C. Darwin, *The expression of emotion in man and animals.* Chicago: University of Chicago Press. Lorenz, K. (1966). *On aggression.* New York: Harcourt, Brace & World.
Lubek, I. (1974). Neutralizing the power structure in social psychology. En L. H. Strickland, F. E. Aboud, & K. J. Gergen (Eds.), *Social psychology in transition.* New York: Plenum.
Lubek, I.(1979). Aggression. En A. R. Buss (Ed.), *Psychology in social context.* New York: Irvington.
Lubek, I. (1980). The psychological establishment. En K. S. Larsen (Ed.), *Social psychology: Crisis or failure.* Monmouth, OR: Institute for Theoretical History.
Lubek, I. (1981). Histoire de psychologie social perdues: Le cas de Gabriel Tarde. *Revue Franraise de Sociologie, 22,* 361-398.
Lubek, I. (1986). Fifty years of frustration and aggression: Some historical notes on a longheld hypothesis. En K. S. Larsen (Ed.), *Dialectics and ideology in psychology.* Norwood, NJ: Ablex.
Lubek, I., & Apfelbaum, E. (1987). Neo-behaviorism and the Garcia effect: A social psychology of science approach to the history of a paradigm clash. En M. G. Ash & W. R. Woodward (Eds.), *Psychology in twentiethcentury thought and society.* New York: Cambridge University Press.
Luria, A. R. (1979). *The making of mind: A personal account of Soviet psychology.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
Lynd, R. S. (1939). *Knowledge for what?* Princeton, NJ: Princeton University Press.
Lynd, R. S., & Lynd, H. M. (1929). *Middletown.* New York: Harcourt Brace.

Lynd, R. S., & Lynd, H. M. (1937). *Middletown in transition.* New York: Harcourt Brace.
Lyotard, J.-F. (1984). *Thepostmodern condition.* Minneapolis: University of Minnesota Press.
Macpherson, C. B. (1962). *The political theory qf possessive individualism.* London: Oxford University Press.
Maines, D. R. (1977). Social organization and social structure in symbolic interactionist thought. *Annual Review of Sociology, 3,* 235-257.
Malinowski, B. (1929). *The sexual life of savages in north-western lvfelanesia.* New York: Halcyon House.
Malinowski, B. (I953). *Sex and repression in savage society.* London: Routledge & Kegan Paul.
Malthus, T. R. (1798). *Essays on the principle of population.* London: J. Johnson.
Mandelbaum, M. (1971). *History, man and reason: A study in nineteenth century thought.* Baltimore: Johns Hopkins Press.

Mandler, G. (1968). *Perspectives in American history.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
Manis, **J.** G., & Meltzer, B. N. (1978). *Symbolic interaction: A reader in social psychology* (3d ed.). Boston: Allyn & Bacon.
Manis, M. (1975). Comment's on Gergen's "Social psychology as History." *Personality and Social Psychology Bulletin. I ,* 450-455.
Mannheim, K. (1936). *Ideology and utopia: An introduction to the sociology of knowledge* (L. Wirth & E. A. Shils, Trans.). New York: Harcourt, Brace & World. (Original work published 1929.)
Markus, H., & Zajonc, R. B. (1985). The cognitive perspective in social psychology. En G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (3d ed.). Vol. I. New York: Random House.
Marrow, A. J. (1969). *The practical theorist: The life and work of Kurt Lewin.* New York: Basic Books.
Marsh, P., Rosser, E., & Harre, R. (1978). *The rules of disorder.* London: Routledge & Kegan Paul.
Marx, K. (1969). *German ideology* (trans S. Ryazanskaya). London: Lawrence. (Original work published 1844.)
Marx, K. (1906). *Capital* (Vol. 1-3). New York: Modern Library. (Original works published 1867, 1885, & 1894.)
Marx, K., & Engels, F. (1947). *The German ideology.* New York: International. (Original work published 1845-1847.)
Maslow, A. (1954). *Motivation and personality.* New York: Harper.
May, R. (1953). *Man's search for himself.* New York: Norton.
Mayer, A. (1903). Uber einzel- und gesamt-leistung des schulkindes. *Archiv fur die Gesamte Psychologie. I ,* 276-416.
Mayo, E. (1933). *The human problems qf an industrial civilization.* New York: Macmillan.
McArthur, I. Z. (1972). The how and what of why: Some determinants and consequences of causal attributions. *Journal of Personality and Social Psychology, 22,* 171-193.
McCall, G. **J.,** & Simmons, J. T. (1978). *Identities and interactions* (rev. ed.). New York: Free Press.
McDonald, A. (1972). Does required participation eliminate volunteer differences. *Psychological Reports, 3I .* 153-154.
McDougall, W. (1908). *Introduction to social psychology.* London: Methuen.
McDougall, W. (1920). *The group mind.* New York: Putnam.
McDougall, W. (1921). *Is America safe for democracy?* New York: Scribners.
McDougall, W. (1923). *Outline of psychology. New York: Scribners*
New York: Scribners.
McDougall, W. (1926). *Outline of Abnormal Psychology.* New York: Scribners.
McDougall, W. (1930). Autobiography. En C. Murchinson (Ed.), *A history of psychology in autobiography* (Vol. I). Worcester, MA: Clark University Press.
McDougall, W. (1936). *An introduction to social psychology* (23d ed.). New York: Putnam.
McGrath, **J.** E. (1978). Small group research. *American Behavioral Scientist, 21,* 651-673.
McGrath, J. E. (1980a). What are the social issues? Timeliness and treatment of topics in the Journal of Social Issues. *Journal of Social Issues. 36(4),* 98-108.
McGrath, J. E. (I 980b). Social science, social action, and the Journal of Social Issues. *Journal of Social Issues, 36(4),* 109-124.
McGuinness, B. (Ed.). (1982). *Wittgenstein and his times.* Oxford: Blackwell.
McGuire, G. R. (1987). Pathological subconscious and irrational determinism in tbe social psychology of the crowd: The legacy of Gustave Le Bon. En W. J. Baker, M. E. Hyland H. Van Rappard & A. W. Staats (Eds.), *Current issues in theoretical psychology.* Amsterdam; Elsevier Science Publishers.

McGuire, W. J. (L964). Inducing resistance to . persuasion: Some contemporary approaches. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social ps}'chology.* (Vol. I). New York: Academic Press.
McGuire, W. J. (1965). Discussion of William N. Schoenfeld's paper. En 0. Klineberg & R. Cristie (Eds.), *Perspectives in social psychology.* New York: Holt, Rinehart & Winston.
McGuire, W. J. (1967). Some impending reorientations in social psychology: Some thoughts provoked by Kenneth Ring. *Journal of Experimental Social Ps_vchology,* 3, 124-139.
McGuire, W. J. (1968). Personality and susceptibility to social influence. En E. F. Borgatta & W. W. Lambert (Eds.), *Handbook of personality theory and research.* Chicago: Rand McNally.
McGuire, W. J. (1973). The yin and yang of progress in social psychology: Seven Koan. *Journal of Personality and Social Psychology, 26,* 446-456.
McGuire, W. J. (1983). A contextual theory of knowledge. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Yol. 16). New York: Academic Press.
McKinlay, A., & Potter, J. (1987). Social representations: A conceptual critique. *Journal for the Theory of Social Behaviour, 17,* 471- 488.
McNemar, Q. (1946). Opinion-attitude methodology. *Psychological Bulletin, 43,* 289-374.
McPhail, C., & Rexroat, C. (1979). Mead vs. Blumer: The divergent methodological perspectives of social behaviorism and symbolic interaction. *American Sociological Review. 44,* 449-467.
Mead, G. H. (1932). *The philosophy of the present.* Chicago: University of Chicago Press.
Mead, G. H. (1934). *Mind, self and society.* Chicago: University of Chicago Press.
Mead, G. H. (1936). *Movements of thought in the nineteenth century.* Chicago: University of Chicago Press.
Mead, G. H. (1938). *The philosophy of the act.* Chicago: University of Chicago Press.
Mead, G. H. (1964). *Selected writings: George Herbert Mead.* (A. J. Reck, Ed.) Indianapolis: Bobbs-Merrill.
Mead, G. H. (1964). Social psychology as counterpart of physiological psychology. En A. J. Reck (Ed.), *Selected writings: George Herbert Mead.* Indianapolis: Bobbs-Merrill. (Original work published 1909.)
Mead, G. H. (1964). Scientific method and individual thinker. En A. J. Reck (Ed.), *Selected writings: George Herbert Mead.* Indianapolis: Bobbs-Merrill. (Original work published 1917).
Mead, G. H. (1964). Scientific method and the moral science. En A. J. Reck (Ed.), *Selected writings: George Herbert Mead.* Indianapolis: Bobbs-Merrill. (Original work published 1923.)
Mead G. H. (1964). The nature of aesthetic experience. En A. J. Reck (Ed.), *Selected writings: George Herbert Mead.* Indianapolis: Bobbs-Merrill. (Original work published 1925-26.)
Mead, M. (1928). *Coming of age in Samoa.* New York: William Morrow.
Mead, M. (1942). *And keep your powder dry: An anthropologist looks at America.* New York: Morrow.
Mead, M. (1951). *Soviet attitudes toward authority.* New York: McGraw-Hill.
Meade, R. D. (1986). Experimental studies of authoritarian and democratic leadership in four cultures: American, Indian, Chinese, and Chinese American. *The High School Journal, 68,* 293-295.
Mednick, M. T. S. (1984). SPSSI, advocacy for social change, and the future: A historical look. *Journal of Social Issues. 40(3),* 159- 177.
Mehrabian, A. (1980). *Basic dimensions for a general psychological theory.* Cambridge, MA: Oelgeschlager, Gunn & Hain.

Meltzer, B. N. (1964). Mead's social psychology. En J. G. Manis & B. N. Meltzer (Eds.). *Symbolic interaction: A reader in social psychology.* Boston: Allyn & Bacon.
Meltzer, B. N., Petras, J. W., & Reynolds, L. T. (1975). *Symbolic interaction: Genesis, varieties, and criticism.* London: Routledge & Kegan Paul.
Merleau-Ponty, M. (1962). *Phenomenology of perception* (C. Smith, Trans.). London: Routledge & Kegan Paul. (Original work published 1945.)
Merton, R. (1960). Introduction to G. Le Bon, *The crowd.* New York: Viking.
Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 67,* 371-378.
Milgram, S. (1964). Issues in the study of obedience: A reply to Baumrind. *American Psychologist,* 19, 848-852.
Milgram, S. (1974). *Obedience to authority: An experimental view.* New York: Harper & Row.
Miller, A.G. (Ed.). (1972). *The social psychology of psychological research.* New York: Free Press.
Miller, A. G. (1986). *The obedience experiments: A case study of controversy in social science.* New York: Praeger.
Miller, D. L. (1973). *George Herbert Mead: Self.*
language and the world. Chicago: University of Chicago Press.
Miller, D. T. (1976). Ego-involvement and attributions for success and failure. *Journal of Personality and Social Psychology, 34,* 901-906.
Miller, D. T., & Ross, M. (1975). Self-serving biases in the attribution of causality: Fact or fiction? *Psychological Bulletin, 82,* 213-225.
Miller, G. A. (1969). Psychology as a means of promoting human welfare. *American Psychologist, 24,* 1063-1075.
Miller, G. A., Galanter, E., & Pribram, K. H. (1960). *Plans and the structure of behavior.* New York: Holt, Rinehart & Winston.
Miller, J. G. (I 1984). Culture and the development of everyday social explanations. *Journal of Personalit y and Social Psychology, 46,* 961-978.
Miller, N. E. (1941). Frustration-aggression hypothesis. *Psychological Review, 48,* 337-342.
Miller, N. E. (I 944). Experimental studies in conflict. En J. McV. Hunt, *Personality and the behavior disorders* (Vol. I). New York: Ronald Press.
Miller, N. E. (1948). Theory and experiment relating psychoanalytic displacement to stimulus-response generalization. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 43,* 155-178.
Miller, N. E., & Dollard, J. (1941). *Social learning and imitation.* New Haven: Yale University Press.
Miller, P. (Ed.) (1954). *American thought: Civil War to World War /.* New York: Holt, Rinehart & Winston.
Mills, C. W. (1956). *The power elite.* New York: Oxford University Press.
Mills, C. W. (1966). *Sociology and pragmatism* (I. L. Horowitz, Ed.). New York: PaineWhitman.
Minton, H. L. (1984). J. F. Brown's social psychology of the 1930s: A historical antecedent to the contemporary crisis in social psychology. *Personality and Social Psychology Bulletin, JO,* 31-42.
Minton, H. L. (1986). Emancipatory social psychology as a paradigm for the study of minority groups. En K. S. Larsen (Ed.), *Dialectics and ideology in psychology.* Norwood, NJ: Ablex.
Minton, H. L. (l988a). J. F. Brown: Unsung hero or misguided prophet in the history of political psychology. *Political Psychology, 9,* 165-173.
Minton, H. L. (1988b). *Lewis. M. Terman: Pioneer in psychological testing.* New York: New York University Press.
Minton, H. L., & O'Neil, C.A. (1988). Kimball Young's social psychology: A precursor of social constructionism. *Personalit y and Social Psychology Bulletin, 14,* 554-564.

Mischel, W. (1968). *Personality and assessment.* New York: Wiley.
Moede, W. (1920). *Experimentelle Massenpsychologie.* Leipzig: Hirzel.
Moghaddam, F. M. (1987). Psychology in three worlds: As reflected by the crisis in social psychology and the move toward indigenous third-world psychology. *American Psychologist, 42,* 912-920.
Moore, G. E. (1967). Wittgenstein. En K. T. Fann (Ed.), *Ludwig Wittgenstein: The man and his philosophy.* New York: Delta. (Original work published 1942.)
Morawski, J. G. (1979). The structure of social psychological communities: A framework for examing the sociology of social psychology. En L. H. Strickland (Ed.), *Soviet and Western perspectives in social psychology.* New York: Pergamon.
Morawski, J. G. (1984). Historiography as a metatheoretical text for social psychology. En K. J. Gergen & M. M. Gergen (Eds.), *Historical social psychology.* Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
Morawski, J. G. (1986a). Conceptual discipline: The unmasking and remaking of sociality. En R. L. Rosnow & M. Georgoudi (Eds.), *Contextualism and understanding in behavioral science.* New York: Praeger.
Morawski, J. G. (1986b). Psychologists for society and societies for psychologists: SPSSI's place among professional organizations. *Journal of Social Issues, 42(1),* 111-126.
Morawski, J. G., & Goldstein, S. E. (1985). Psychology and nuclear war: A chapter in our legacy of social responsibility. *American Psychologist, 40,* 276-284.
Moreno, J. L. (1934). *Who shall survive? A new approach to the problem of human interrelations.* Washington, DC: Nervous And Mental Disease Publishing House.
Morin, S. F. (1977). Heterosex ual bias in psychological research on lesbianism and male homosexuality. *American Psychologist, 32,* 629-637.
Morris, C. W. (1962). Introduction to G. H. Mead, *Mind, self and society.* Chicago: University of Chicago Press.
Moscovici, S. (1961). *La psychanalyse, son image et son public.* Paris: Presses Universitaires de France.
Moscovici, S. (1972). Society and theory in social psychology. En J. Israel & H. Tajfel (Eds.), *The context of social psychology: A critical assessment.* London: Academic Press.
Moscovici, S. (1981). On social representations. En J. P. Forgas (Ed.), *Social cognition: Perspectives on everyday understanding.* London: Academic Press.
Moscovici, S. (1985). *The age of the crowd: a historical treatise on mass psychology* (J. C. Whitehouse, Trans.). London: Cambridge University Press. (Original work published 1981.)
Mowrer, 0. H. (1927). *Family disorganization.* Chicago: University of Chicago Press.
Mowry, G. E. (1965). *The urban nation 1920- 1960.* New York: Hill & Wang.
Mueller, R. H. (1976). A chapter in the history of the relationship between psychology and sociology in America: James Mark Baldwin. *Journal of the History of the Behavioral Sciences, 12,* 240-253.
Murchison, C. A. (Ed.). (1935). *Handbook of social psychology.* Worcester, MA: Clark University Press.
Murphy, G. & Murphy, L. B. (1931). *Experimental social psychology.* New York: Harper.
Murphy, G., Murphy L. B., & Newcomb, T. M. (1937). *Experimental social psychology.* (rev. Ed.). New York: Harper.
Murray, S. 0. (1988). W. I. Thomas, behaviorist ethnologist. *Journal of the History of the Behavioral Sciences, 24,* 381-391.
Myerson, A. (1934). *Social psychology.* New York: Prentice-Hall.
Nash, R. (1970). *The nervous generation: American thought, 1917-1930.* Chicago: Rand McNally.
Nathenson, M. (1966). *The social dynamics of George H. Mead.* The Hague: Martinus Nijhoff.
Neisser, U. (1967). *Cognitive psychology.* New York: Appleton-Century-Crofts.

Neisser, U. (1976). *Cognition and reality: Principles and implications of cognitive psychology.* San Francisco: Freeman.
Newcomb, T. M. (1943). *Personality and social change: Attitude formation in a student communit v.* New York: Holt.
Newcomb, T. M. (1950). *Social Psychology.* New York: Holt.
Newcomb, T. M. (1951). Social psychological theory: Integrating individual and social approaches. En J. H. Roher & M. Sherif (Eds.), *Social psychology at the crossroads.* New York: Harper.
Newcomb, T. M. (1953). An approach to the study of communicative acts. *Psychological Review, 60,* 393-404.
Newcomb, T. M. (1978). Individual and group. *American Behavioral Scientist, 21,* 631-650.
Newcomb, T. M. (1980). Introduction. En R. Evans, *The making of social psychology: Discussions with crealive contributors.* New York: Gardner.
Newcomb, T. M., Turner, R. H., & Converse, P. E. (1965). *Social psychology: The study of human interaction.* New York: Holt, Rinehart & Winston.
Nicholson, I., & Minton, H. L. (1989). *Goodwin Watson's social psychology: Carrying on the Deweyan tradi1ion.* Paper presented at the meeting of the Canadian Psychological Association, Halifax, Nova Scotia.
Nisbett, R. E., & Borcida, E. (1975). Attribution and the psychology of prediction. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 932-943.
Nisbett, R. E., Caputo, C., Legant, P., & Marecek, J. (1976). Popular induction: Information is not always informative. En J. S. Carroll & J. W. Payne (Eds.), *Cogni1ive and social behavior.* Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
Obersehall, A. (1972). The institutionalization of American sociology. En A. Obersehall (Ed.), *The establishment of empirical sociology.* New York: Harper & Row.
O'Donnell, J. M. (1985). *The origin of behaviorism: American p ychology, 1870-1920.* New York: New York University Press.
Orne, M. T. (1962). On the social psychology of the psychological experiment: With particular reference to demand characteristics and their implications. *American Psychologist, 17,* 776-783.
Osgood, C. E., Suci, G. J., & Tannenbaum, P. H. (1957). *The measurement of meaning.* Urbana: University of Illinois Press.
Osgood, C E., & Tannenbaum, P. H. (1955). The principle of congruity in the prediction of attitude change. *Psychological Review. 62,* 42-55.
Paicheler, G. (1988). *The psychology of social influence: Constraint, conviction and persuasion.* New York: Cambridge University Press.
Park, R. E. (1915). The city: Suggestions for the investigation of human behavior in the city· environment. *American Journal of Sociology, 20,* 577-612.
Park, R. (Ed.). (1939). *An outline of the principles of sociology.* New York: Barnes & Noble.
Park, R. E., & Burgess, E. W. (1921). *Introduction to the science of sociology.* Chicago: University of Chicago Press.
Park, R. E., & Miller, H. A. (1921). *Old world traits transplanted.* New York: Harper.
Parker I. (1987). "Social representations": Social psychology's (mis)use of sociology. *Journal for the Theory of Social Behaviour, 17,* 447- 469.
Parker, I. (l 989a). Discourse and power. En J. Shotter & K. J. Gergen (Eds.), *Texts of idenity.* London: Sage.
Parker, I. (I 989b). *The crisis in modern social psychology and how to end it.* London: Routledge.
Patnoe, S. (1988). *A narrative history of experimental social psychology: The Lewin tradition.* New York: Springer-Verlag.
Pears, D. (1971). *Wittgenstein.* London: Fontana Collins.
Peirce, C. (1972). How to make our ideas clear. En C. S. Peirce, *The essential writings.* New York: Harper & Row (Original work published 1868.)

Peirce, C. (1972). What Pragmatism is. En C. S. Peirce, *The essential writings.* New York: Harper & Row (Original work published 1905-1906.)

Peel, J. D. Y. (1971). *Herbert Spencer: The evolution of sociology.* London: Heinemann.

Pelis, R. H. ((197 3). *Radical vision and American dreams: Cultural and social thought in the Depression years.* Middletown, CN: Wesleyan University Press.

Pelis, R. H. (1985). *The liberal mind in a conservative age: American intellectuals in the 1940s and .1950s.* New York: Harper & Row.

Pepitone, A. (1976). Toward a normative and comparative biocultural social psychology. *Journal of Personality and Social Ps.vchology, 34.* 641-653.

Pepitone. A. (1981). Lessons from the history of social psychology. *American Ps.vcho/ogist, 36,* 972-985.

Perlman, D. (1979). Eight social psychology texts: A citation analysis. *Canadian Psychological Review, 20,* 38-47.

Perry, H. S. (1982). *Psychiatrist of America: The life of Harry Stack Sullivan.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Perry, R. B. (1935). *The thought and character of William James.* New York: Harper.

Peterson, R. C., & Thrustone, L. L. (1933). *Motion pictures and the social attitudes of children.* New York: Macmillan.

Pettigrew, T. F. (1964a). *A profile of the Negro American.* Princeton, NJ: Van Nostrand.

Pettigrew, T. F. (1964b). Negro American personality: Why isn't more known? *Journal of Social Issues, 20(2).* 4-23.

Pettigrew, T. F. (1988). Influencing policy with social psychology. *Journal of Social Issues, 44(2).* 205-219.

Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1981). *Attitudes and persuasion: Classic and contemporary approaches.* Dubuque, IA: William C. Brown.

Pitcher, G. (1967). Wittgenstein, nonsense and Lewis Carroll. En K. T. Fann (Ed.), *Ludwig Wittgenstein: The man and his philosophy.* New York: Delta. (Original work published 1965.)

Post, D. L. (1980). Floyd H. Allport and the launching of modern social psychology. *Journal of the History of the Behavioral Sciences, .16,* 369-376.

Potter, D. (1954). *People of plent y: Economic abundance and the American character.* Chicago: University of Chicago Press.

Potter, J., & Wetherell, M. (1987). *Discourse and social psychology.* London: Sage.

Price, K. 0., Harburg, E., & Newcomb, T. M. (1966). Psychological balance in situations of negative interpersonal attitudes. *Journal of Personality and Social Ps.vcho/ogy, 3,* 265-270.

Prilleltensky, I. (1989). Psychology and the status quo. *American Psychologist. 44,* 795-802.

Pruitt, D. G., & Kimmel, M. J. (1977). Twenty years of experimental gaming: Critique, synthesis, and suggestions for the future. *Annual Review of Psychology* (Vol. 28). Palo Alto, CA: Annual Reviews.

Purcell, E. (1973). *The crisis of democratic theory: Scientific naturalism and theproblem of value.* Lexington: University of Kentucky Press.

Pychyl, T. A. (1988). *Social psychologv's first "crisis": An historical perspective of the emergence of experimental social psychologv.* Unpublished manuscript, Carlton University, Ottawa, Ontario.

Pychyl, T. A., & Cherry, F. (1989). *The rhetoric of change: Experimental social psychology from 1910-1930.* Paper presented at the annual meeting of the Canadian Psychological Association, Halifax, Nova Scotia.

Quandt, J. B. (1973). *From the small town to the great community: The social thought of progressive intellectuals.* New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.

Quine, W. V. 0. (1960). *Word and object.* Cambridge, MA: MIT Press.

Raven, B. H., and Rubin, J. Z. (1983). *Social psychology* (2d ed.). New York: Wiley.

Reckless, W. C. (1933). *Vice in Chicago.* Chicago: University of Chicago Press.

Regan, D. T. (1978). Attributional aspects of interpersonal attraction. En J. H. Harvey, W. J. Ickes, & R. F. Kidd (Eds.), *New directions in attribution research.* (Vol. 2). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Regan, D. T. & Totten, J. (1975). Empathy and attribution: Turning observers into actors. *Journal of Personalit y and Social Psycholog.v, 32,* 850-856.

Reich, W. (1976). *The mass psychology of facism* (V. R. Carfango, Trans.). New York: Pocket Books. (Original work published 1931.)

Reich, W. (1946). *Character analysis.* New York: Simon & Schuster. (Original work published 1933.)

Reisman, D. (1956). *The lonely crowd.* New Haven: Yale University Press.

Ring, K. (1967). Experimental social psychology: Some sober questions about some frivolous values. *Journal of Experimental Social Psychology. 3,* 1 13-123.

Roberts, B. (1977). George Herbert Mead: The theory and practice of social psychology. *Ideology and Consciousness, 2,* 81-106.

Roethlisberger, F. J. (1941). *Management and Morale.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Roethlisberger, F. J., & Dickson, W. J. (1939). *Management and the worker: An account of a research program conducted by the Western Electric Company, Hawthorne Works, Chicago.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Rogers, C. R. (1951). *Client-centered therapy: Its current practice, implications, and theory.* Boston: Houghton Mifflin.

Rommetviet, R. (1968). *Words, meaning and messages.* New York: Academic Press.

Rommerviet, R. (1972). Language games, syntactic structure and hermeneutics. En J. Israel & H. Tajfel (Eds.), *The context of social psychology: A critical assessment.* London: Academic Press.

Rommetviet, R. (1974). *On message structure: A framework for the study of language and communication.* London: Wiley.

Rorty, R. (1979). *Philosophy and the mirror of nature.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Rosenberg, M. J. (1960). Analysis of alfectivecognition consistency. En M. J. Rosenberg,

C. I. Hovland, W. J. McGuire, R. P. Abelson, & J. W. Brehem (Eds.), *Attitude organization and change.* New Haven, Yale University Press.

Rosenberg, M. J. (1965). When dissonance fails: On eliminating evaluation apprehension from attitude measurement. *Journal of Personality and Social Psychology, 1,* 28-42.

Rosenberg, M. J. (1968). Hedonism, inauthenticity, and other goals toward expansion at a consistency theory. En R. P. Abelson, E. Aronson, W. J. McGuire, T. M. Newcomb,

M. J. Rosenberg, & P. H. Tannenbaum (Eds.). *Theories of cognitive consistency.* Chicago: Rand McNally.

Rosenberg, M. J. (1969). the conditions and consequences of evaluation apprehension. En R. Rosenthal & R. L. Rosnow (Eds.), *Artifact in behavioral research.* New York: Academic Press.

Rosenberg, M. J. (1970). The experimental parable of inauthenticity: consequences of counter attitudinal performance. En J. S. Antrobus (Ed.), *Cognition and affect.* Boston: Little, Brown.

Rosenberg, M. J., & Abelson, R. P. (1960). An analysis of cognitive balancing. En M. J. Rosenberg, C. I. Hovland, W. J. McGuire, R.

P. Abelson, & J. W. Brehem (Eds.), *Attitude organization and change: an analysis of consistency among attitude components.* New Haven: Yale University Press.

Rosenberg, M. J., Hovland, C. I., McGuire, W. J., Abelson, R. P. & Brehm, J. W. (Eds.). (1960). *Attitude organization and change: An analysis of consistency among attitude components.* New Haven: Yale University Press.

Rosenthal, R. (1966). *Experimenter effects in behavioral research.* New York: AppletonCentury-Crofts.

Rosenthal, R., & Rosnow, R. (1969). The volunteer subject. En R. Rosenthal & R. Rosnow (Eds.), *Artifact in behavioral research.* New York: Academic Press.
Rosenzweig, M. R., Bennett, E. L., Diamond, M. C., Wu, S. Y., Slagle, R. W., & Salfran, E. (1969). Influence of environmental complexity and visual stimulation on development of occipital cortex in rats. *Brain Research, 14,* 427-445.
Rosenzweig, S. (1933). The experimental situation as a psychological problem. *Psychological Review, 40,* 337-354.
Rosnow, R. L. (1981). *Paradigms in transition: The methodology of social inquiry.* New York: Oxford University Press.
Rosenow, R. L., & Georgoudi, M. (1986). The spirit of contextualism. En R. L. Rosnow & M. Georgoudi (Eds.), *Contextualism and understanding in behavioral science.* New York: Praeger.
Ross, D. (1972) *G. Stanley Hall: The psychologist as prophet.* Chicago: University of Chicago Press.
Ross, D. (1978). American psychology and psychoanalysis: William James and G. Stanley Hall. En J. M. Quen & E. T. Carlson (Eds.), *American psychoanalysis: Origins and development.* New York: Brunner/ Maze!.
Ross, E. A. (190 I). *Social control.* New York Macmillan.
Ross, E. A. (1908). *Social psychology: An outline and source book.* New York: Macmillan.
Ross, E. A. (1936). *Seventy years of it.* New York: Appleton-Century.
Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his short-comings: Distortions in the attribution process. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology.* (Vol. 10). New York: Academic Press.
Ross, L., Greene, D., & House, P. (1977). The false consensus effect: An egocentric bias in social perception. *Journal of Experimental Social Psychology, 13,* 279-30 I.
Ross, L., Lepper, M. R., & Hubbard, M. (1975). Perseverance in self perception and social perception: Biased attributional processes in the debriefing paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 880-892.
Royce, J. (1895). Preliminary report on imitation. *Psychological Review, 2,* 363-367.
Rucker, D. (1969). *The Chicago pragmatists.* Minneapolis: Univ. of Minnesota Press.
Rule, B. G., & Nesdale, A. R. (1976). Emotional arousal and aggressive behavior. *Psychological Bulletin, 83,* 851-863.
Rushton, J. P. (1988). Race differences in behavior: A review and evolutionary analysis. *Journal of Personality and Individual Differences. 9,* 1009-1024.
Rushton, J. P. (1989). *Evolutionary biology and heritable traits.* Paper presented at the meeting of the American Association for the Advancement of Science, San Francisco.
Russell, B. (1967). Ludwig Wittgenstein. En K. T. Fann (Ed.), *Ludwig Wittgenstein: The man and his philosophy.* New York: Delta. (Original work published 1951.)
Rychlak, J. F. (1976). Can psychology be objective about free will? *Philosophical Psychologist, JO,* 2-9.
Sahakian, W. S. (1982). *History and systems of social psychology* (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.
Sahlins, M. (1976). *The use and abuse of biology: An anthropological critique of sociobiology.* Ann Arbor: University of Michigan Press.
Samelson, F. (1974). History, origin myth, and ideology: Comte's "discovery" of social psychology. *Journal for Theory of Social Behaviour, 4,* 217-231.
Samelson, F. (1978). From "race psychology" to "studies in prejudice": Some observations on the thematic reversal in social psychology. *Journal of the History of the Behavioral Sciences, 14,* 265-278.
Samelson, F. (1980). J. B. Watson's Little Albert, Cyril Burt's twins and the need for a critical science. *American Psychologist, 35,* 619-625.

Samelson, F. (1981). Struggle for scientific authority: The reception of Watson's behaviorism, 1913-1920. *Journal of the History of the Behavioral Sciences, 17,* 399-425.
Samelson, F. (l 985a). *On behaviorism and its competitors. 1930-1950: The case of the conflict model.* Paper presented at the meeting of the Cheiron Society, Philadelphia.
Samelson, F. (l 985b). Organizing for the kingdom of behavior: Academic battles and organizational policies in the twenties. *Journal of the History of the Behavioral Sciences, 21,* 33-47.
Samelson, F. (l 986a). Authoritarianism from Berlin to Berkeley: On social psychology and history. *Journal of Social Issues, 42(1),* 191-208.
Samelson, F. (1986b). *On behaviorism and its competitors, 1930-1950: 2, Stability and turbulence in 1935.* Paper presented at the annual meeting of the Cheiriron Society, Guelph, Ontario, June.
Sampson, E. E. (1975). On justice as equality. *Journal of Social Issues. 31(3),* 45-64.
Sampson, E. E. (1977). Psychology and the American ideal. *Journal of Personalit y and Social Psychology, 35,* 767-782.
Sampson, E. E. (1978). Scientific paradigms and social values: Wanted-A scientific revolution. *Journal of Personalit y and Social Psychology, 36,* 1332-1343.
Sampson, E. E. (1981). Cognitive psychology as ideology. *American Psychologist, 36,* 730-743.
Sampson, E. E. (1983). Deconstructing psychology's subject. *Journal of Mind and Behavior, 4,* 135-164.
Sampson, E. E. (1989). The deconstruction of the self. En J. Shatter & K. J. Gergen (Eds.), *Texts of identity.* London: Sage.
Sarason, S. B. (1981). *Psychology misdirected.* New York: Free Press.
Sarason, S. B. (1988). *The making of an American psychologist: An autobiography.* San Francisco: Jossey Bass.
Sargent, S. S., & Harris, B. (1986). Academic freedom, civil liberties, and SPSSI. *Journal of Social Issues, 42(1),* 43-67.
Sartre, J.-P. (1956). *Being and nothingness* (H. Barnes, Trans.). New York: Philosophical Library.
Schachter, S. (1959). *The psychology of affiliation.* Stanford, CA: Stanford University Press.
Schachter, S., & Singer, J. E. (1962). Cognitive, social and physiological determinants of emotinial state. *Psychological Review, 69,* 379-399.
Scheibe, K. E. (1979). *Mirrors masks lies and secrets: The limits of human predictabilit y.* New York: Praeger.
Scheibe, K. E. (1985). Historical perspectives on the presented self. En B. R. Schlenker (Ed.), *The self and social life.* New York: McGraw-Hill.
Scheibe, K. E. (1988). Metamorphoses in the psychologist's advantage. En J. G. Morawski (Ed.), *The rise of experimentation in American Psychology.* New Haven: Yale University Press.
Schneider, D. J., Hastorf, A. H., & Ellsworth, P. C. (1977). *Person perception* (2d ed.). Reading, MA: Addison-Wesley.
Schrecker, E. W. (1986). *No ivory tower: McCarthyism and the universities.* New York: Oxford University Press.
Schur, E. (1976). *The awareness trap: Self-absorption instead of social change.* New York: New York Times Press.
Schutz, A. (1967). *The phenomenology of the social world (G.* Walsh & F. Lehnert, Trans.). Evanston IL: Northwestern University Press. (Original work published 1932.)
Sears, R. R. (1951). A theoretical framework for social behavior and personality development. *American Psychologist, 6,* 476-482.
Secord, P. F., & Backman, C. W. (1964). *Social psychology.* New York: McGraw-Hill.

Secord, P. F., Backman, C. W., & Slavitt, P. R. (1976). *Understanding social life: An introduction to social psychology.* New York: McGraw-Hill.

Severy, L. J. (1979). Graduate research training internships in social psychology. *Personality and Social Psychology Bulletin, 5,* 507-510.

Sharaf, M. (1983). *Fury on earth: A biography of Wilhelm Reich.* New York: St. Martin's Press.

Shaskolsky, L. (l970). The development of sociological theory in America-A sociology of knowledge interpretation. En L. T. Reynolds & J. M. Reynolds (Eds.), *The sociology of sociology.* New York: McKay.

Shaw, M. E., & Costanzo, P. R. (1982). *Theories of social psychology* (2d ed.). New York: McGraw-Hill.

Sherif, C. W. (1979). Bias in psychology. En J. A. Sherman & E. T. Beck (Eds.), *The prism of sex: Essa.vs in the sociology of knowledge.* Madison: University of Wisconsin Press.

Sherif, M. (1936). *The psychology of social norms.* New York: Harper.

Sherif, M., & Hovland, C. I. (1961). *Social judgment: Assimilation and contrast effects in communication and attitude change.* New Haven: Yale University Press.

Sherif, M., & Sherif, C. W. (1953). *Groups in harmony and tension: An integration of studies on intergroup relations.* New York: Octagon.

Shotter, J. (1984). *Social accountability and self. hood.* Oxford: Blackwell.

Shotter, J., & Gergen, K. J. (Eds.). (1989). *Texts*
of identity. London: Sage.

Sidis, B. (1989). *Psychology of suggestion: Research into the subconscious nature of man and societ y.* New York: Appleton.

Small, W. W. (1905). *General sociology.* Chicago: University of Chicago Press.

Smith, A. (1937). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations.* New York: Random House. (Original work published 1776.)

Smith, M. B. (1974). *Humanizing social psychology.* San Francisco: Jossey-Bass.

Smith, M. B. (1978). Psychology and values. *Journal of Social Issues. 34(4).* 181-199.

Smith, M. B. (l 986a). Kurt Lewin memorial address, I986: War, peace, and psychology. *Journal of Social Issues, 42(4),* 23-38.

Smith, M. B. (1986b). McCarthyism: A personal account. *Journal of Social Issues. 42(4).* 71- 80.

Smith, S. S., Richardson, D., & Hendrick, C. (1980). Bibliography of journal articles in personality and social psychology: 1979. *Personality and Social Psychology Bulletin, 6,* 606-636.

Snyder, M., & Swann, W. B. (1978). Behavioral confirmation in social interaction: From social perception to social reality. *Journal of Experimental Social Psychology, 14,* 148-162.

Snyder, M., Tanke, E. D., & Bersheid, E. (1977). Social perception and interpersonal behavior: On the self-fulfilling nature of social stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 656-666.

Sombart, W. (1976). *Why is there no socialism in the United Stales?* White Plains, NY: International Arts and Science Press. (Originally published in 1906.)

Soule, G. (1931, January). Hard-boiled radicalism. *The New Republic,* Vol. LXV.

Spencer, H. (1870). *Theprinciples of psychology,* London: Williams & Norgate.

Spencer, H. (1961). *The study of sociology.* Ann Arbor: University of Michigan Press. (Original work published 1873.)

Spencer, H. (1876). *Principles of sociolog_v* (2 vols.). New York: Appleton.

Sprott, W. J. H. (1952). *Social psychology.* London: Methuen.

Stam, H. J. (1990). Rebuilding the ship at sea: The historical and theoretical problems of constructionist epistemologies in psychology. *Canadian Psychology, 31,* 239-253.

Steiner, I. D. (1974). Whatever happened to the group in social psychology? *Journal of Experimental Social Psychology, JO,* 94-108.

Steiner, I. D. (1986). Paradigms and groups. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 19). Orlando: Academic Press.
Stephenson, G. M. (1988). Applied social psychology. En M. Hewstone, W. Stroebe, J.-P. Codol, & G. W. Stephenson (Eds.), *Introduction to social psychology.* Oxford: Blackwell.
Stoddard, T. L. (1920). *The rising tide of color against white world-supremacy.* New York: Scribners.
Stone, G. P., & Farberman, H. A. (1967). On the edge of reapproachement: Was Durkheim moving toward the perspective of symbolic interaction? *Sociological Quarterly, 8,* 149-164.
Stone, G. P., & Farberman, H. A. (Eds). (1970). *Social psychology through symbolic interaction.* Waltham, MA: Xerox College Publishing.
Stone, W. F., & Finison, L. J. (1980). The social psychology of J. F. Brown: Radical field theory. *Journal of Mind and Behavior, 1,* 73- 84.
Storms, M. D. (1973). Videotape and the attribution process: Reversing actors' and observers' point of view. *Journal of Personality and Social Psycholog_v, 27,* 165-175.
Stouffer, S. A., Suchman, E. A., De Vinney, L. C., Star, S. A., & Williams, R. B., Jr. (1949). *The American soldier: Adjustment during army life* (Studies in social psychology in World War II, Vol. I). Princeton, NJ: Princeton University Press.
Strauss, A. (Ed.). (1956). *George Herbert Mead on social psychology: Selected papers.* Chicago: University of Chicago Press.
Strauss, A. (1978). *Negotiations: Varieties, contexts, processes and social order.* San Francisco: Jossey-Bass.
Strauss, A, Schatzman, L., Ehrlich, D., Bucher, R., & Sabshin, M. (1963). The hospital and its negotiated order. En E. Friedson (Ed.), *The hospital in modern society.* New York: Free Press.
Stroebe, W., & Kruglanski, A. W. (1989). Social psychology at epistemological cross-roads: On Gergen's choice. *European Journal of Social Psychology, 19,* 485-489.
Stryker, S. (1980). *Symbolic interactionism: A social psychological version.* Menlo Park, CA: Benjamin/Cummings.
Stryker, S. (1981). Symbolic interactionism: Themes and variations. En M. Rosenberg & R. H. Turner (Eds.), *Social psychology: Sociological perspectives.* New York: Basic Books.
Stryker, S. (1987). The vitalization of symbolic interactionism. *Social Psychology Quarterly, 50,* 83-94.
Stryker, S., & Gottlieb, A. (1981). Attribution theory and symbolic interactionism: A comparison. En J. H. Harvey, W. Ickes, & R. F. Kidd (Eds.), *New directions in attribution theory* (Vol. I). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
Stryker, S., & Statham, A. (1985). Symbolic interaction and role theory. En G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (3d ed.). Vol. I. New York: Random House.
Sullivan, E. V. (1984). *A critical psychology.* New York: Plenum.
Sullivan, H. S. (1953). *The interpersonal theory of psychiatry.* New York: Norton.
Sulloway, F. J. (1979). *Freud, biologist of the mind.* London: Burnett Books.
Suls, J. M., & Rosnow, R. L. (1988). Concerns about artifacts in psychological experiments. En J. G. Morawski (Ed.), *The rise of experimentation in American psychology.* New Haven: Yale University Press.
Summer, W. G. (1906). *Folkways.* Boston: Ginn. Tarde, G. (1903). *Laws of imitation.* New York: Holt. (Original work published 1890.)
Taylor, S. E. (1978). A developing role for social psychology in medicine and medical practice. *Personalit y and Social Psychology Bulletin, 4,* 515-523.
Taylor, S. E. (1981). The interface of cognitive and social psychology. En J. H. Harvey (Ed.), *Cognition, social behavior, and the environment.* Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Terman, L. M. (1904). A preliminary study of the psychology and pedagogy of leadership. *Pedagogical Seminary, 11,* 413-451.

Thibaut, J. W., & Kelley, H. H. (1950). *The social psychology of groups.* New York: Wiley. Thomas, W. I. (1904). The psychology of raceprejudice. *American Journal of Sociology, 9,* 593-61 1.

Thomas, W. I., & Thomas, D. S. (1938). *The child in America.* New York: Knopf.

Thomas, W. I., & Znaniecki, F. (1918-1920). *The Polish peasant in Europe and America* (5 vols.) Boston: Badger.

Thorndike, E. L. (1913). *The original nature of man.* New York: Columbia University Press.

Thrasher, F. M. (1927). *The gang.* Chicago: University of Chicago Press.

Thurstone, L. L. (1928). Attitudes can be measured. *American Journal of Sociology, 33,* 529-554.

Tindall, G. B. (1984). *America, A narrative history.* New York: Norton. (Original work published 1927.)

Tolman, C. W., & Piekkola, B. (1989). Anticipations of activity theory in the critique of the reflex arc concept. *Activity Theory, 3/4,* 43-46.

Tolman, E. C. (1922). Can instincts be given up in psychology? *Journal of Abnormal Psychology, 17,* 1 39-152.

Tolman, E. C. (1923). The nature of instincts. *Psychological Bulletin, 20,* 200-218.

Totsi, G. (1902). Baldwin's social ethical interpretations. *Science, 25,* 551-553.

Triandis, H. C., & Lambert, W. W. (Eds.). (1980). *Handbook of cross-cultural psychology.* Boston: Allyn & Bacon.

Triplett, N. (1898). The dynamogenic factors in pacemaking and competition. *American Journal of Psychology, 9,* 507-533.

Trivers, R. L. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *Quarterly Review of Biology, 46,* 35-57.

Trotter, W. (1908). Herd instinct and its bearing on the psychology of civilized man. *Sociological Review, 1,* 227-248.

Turner, J. H. (1978). *The structure of sociological theory.* Homewood, IL: Dorsey.

Turner, R. (1978). The role and the person.

American Journal of Sociology, 84, 1-23. Turner, R. H. (1976). The real self: From institution to impulse. *American Journal of Sociology, 81,* 989-1016.

Unger, R. K. (1983). Through the looking glass: No wonderland yet! (The reciprocal relationship between methodology and models of reality). *Psychology of Women Quarterly, 8,* 9-32.

Unger, R. K. (1989a). Introduction. En R. K. Unger (Ed.), *Representations: Social constructions of gender.* Amityville, NY: Haywood.

Unger, R. K. (1989b) (ed.). *Representations: Social constructions of gender.* Amityville, NY: Haywood.

van Ginneken, J. (1985). The 1895 debate on the origins of crowd psychology. *Journal of the History of the Behavioral Sciences, 21,* 375- 382.

van Ginneken, J. (1988). Outline of a cultural history of political psychology. En W. F. Stone & P. E. Schaffner, *The psychology of politics* (2d ed.). New York: Springer-Verlag.

van Ginneken, J. (1989). *Crowds, psychology and politics, 1871-1899.* Unpublished doctoral dissertation, University of Amsterdam.

Veblen, T. (1899). *The theory of the leisure class.* New York: Macmillan.

von Hartmann, E. (1931). *Philosophy of the unconscious.* London: Kegan Paul (Originally Published, 1868.)

von Wright, G. H. (1967). A biographical sketch. En K. T. Fann (Ed.), *Ludwig Wittgenstein: The man and his philosophy.* New York: Delta. (Original work published 1955.)

von Wright, G. H. (1982). Wittgenstein in relation to his times. En B. McGuinness (Ed.), *Wittgenstein and his times.* Oxford: Blackwell.

Vygotsky, L. S. (1962). *Thought and language* (E. Hanfmann & G. Vakar, Trans.). Cambridge, fyf A: MIT Press. (Original work published 1934.)
Wallace, J. (1971). *Psychology: A social science.* Philadelphia: Saunders.
Wallach, M., & Wallach, L. (1983). *Psychology's sanction for selfishness: The error of egotism in theory and therapy.* San Francisco: Freeman.
Wallas, G. (1908). *Human nature & politics.* London: Constable.
Waister, E. (1966). Assignment of responsibility for accidents. *Journal of Personality and Social Psychology, 3,* 73-79.
Waister, E., Berscheid, E., & Waister, G. W. (1973). New directions in equity research. *Journal of Personalit y and Social Psychology, 25,* 151-176.
Ward, L. (1884). Mind as a social factor. *Mind, 9,* 563-573.
Warner, W. L., & Lunt, P. S. (1941). *The social life of a modern community.* New Haven: Yale University Press.
Watson, G. (1937). Orientation: *Social Frontier, 4,* 20-26.
Watson, G. (1942). *Civilian morale: Second yearbook of the Societyfor the Psychological Study of Social Issues.* Boston: Houghton Mifflin.
Watson, J. B. (1913). Psychology as the behaviorist views it. *Psychological Review, 20,* 158-177.
Watson, J. B. (1914). *Behavior: An introduction to comparative pshchology.* New York: Holt.
Watson, J. B., & Rayner, R. (1920). Conditioned emotional reactions. *Journal of Experimental Psychology, 3,* 1-14.
Webb. E. J., Campbell, D. T., Schwartz, R. D., Sechrest, L., & Grove, J. B. (1981). *Nonreactive measures in the social sciences* (2d ed.). Boston: Houghton Mifflin.
Weber, M. (1958). *The Protestant ethic and the spirit of capitalism* (T. Parsons, Trans.). New York: Scribner. (Original work published 1904-1905.)
Weber, M. (1968). *Economy and societ y.* New York: Bedminister.
Weeks, J. (1985). *Sexualit y and its discontents.* London: Routledge & Kegan Paul.
Weiner, B., & Kukla, A. (1970). An attributional analysis of achievement motivation. *Journal of Personality and Social Psychology, 15,* 1-20.
Weizmann, F., Weiner, N. I., Weisenthal, D. L., & Zeigler, M. (1990). Differential K theory and racial hierarchies. *Canadian Psychology, 31,* 1-13.
Wertsch, J. V. (1979). From social interaction to higher psychological processes: A clarification and application of Vygotsky's theory. *Human Development, 22,* 1-22.
Wexler, P. (1983). *Critical social psychology.* Boston: Routledge & Kegan Paul.
White, M. (1943). *The origin's of Dewey's instrumentalism.* New York: Columbia University Press.
White, M. (1957). *Social thought in America: The revolt against formalism.* Boston: Beacon.
White, M. (1973). *Pragmatism and the American mind.* New York: Oxford Univ. Press.
White, R. K. (1978). Has "field theory" been "tried and found wanting"? *Journal of the History of the Behavioral Sciences, 14,* 242- 246.
Whyte, L. L. (1960). *The unconscious before Freud.* New York: Basic Books.
Whyte, W. F. (1943). *Street corner society.* Chicago: University of Chicago Press.
Whyte, W. H. (1956). *The organization man.* New York: Simon & Schuster.
Wilde, J. (1969). *The radical empiricism of William James.* New York: Doubleday.
Wilkinson, R. (1972). *The broken rebel: A study in culture, politics and authoritarian character.* New York: Harper & Row.
Wilson, E. 0. (1975). *Sociobiology: The new synthesis.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
Wilson, E. 0. (1976). The war between words: Biological versus social evolution and some related issues. *American Psychologist, 31,* 370-371.
Wilson, E. 0. (1978). *On human nature.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
Wilson, R. J. (1968). *In quest of community: Social philosophy in the United States, 1860- 1920.* New York: Wiley.

Wirth, L. (1928). *The ghetto.* Chicago: University of Chicago Press.
Wirth, L. (1936). En K. Mannheim, *Ideology and utopia: An introduction to the sociology of knowledge* (L. Wirth & E. A. Shils, Trans.). New York: Harcourt, Brace & World.
Wittgenstein, L. (1961). *Notebooks 1914-1916.* (G. E. M. Anscombe, Trans.). Oxford: Blackwell.
Wittgenstein, L. (1961). *Tractatus logico-philosophicus* (D. F. Pears & B. F. McGuinness, Trans.). London: Routledge & Kegan Paul. (Original work published I 921.)
Wittgenstein, L. (1963). *Philosophical investigations* (G. E. M. Anscombe, Trans.). Oxford: Blackwell. (Original work published 1953.)
Wittgenstein, L. (1965). *Philosophische Bemerkungen* (G. E. M. Anscombe, Trans.). Oxford: Blackwell. (Original work published 1930.)
Wolfe, T. (1976). The "me" decade and the third great awakening. *New West,* 27-48.
Woodworth, R. S. (1918). *Dynamic psychology.* New York: Columbia University Press.
Wortman, C. B. (1976). Causal attributions and personal control. En J. H. Harvey, W. Ickes, & R. F. Kidd (Eds.), *New directions in attribution research* (Vol. 1). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
Wozniak, R. H. (1983). Lev Semenovich Vygotsky: En memorium. *History of Psychology Newsletter, 15,* 49-55.
Wrench, D. F. (1969). *Psychology: A social approach.* New York: McGraw-Hill.
Wundt, W. (1896). *Outlines of psychology.* Leipzig: Wilhelm Englemann.
Wundt, W. (1916). *Elements of folk psychology.* New York: Macmillan.
Yankelovich, D. (1981). *New rules: Searching for self fulfillment in a world turned upside down.* New York: Random House.
Young, K. (1925). Social psychology. En H. E. Barnes (Ed.), *The history and prospects of social sciences.* New York: Knopf.
Young, K. (1930). *Social psychology.* New York: Crofts.
Zajonc, R. B. (1965). Social facilitation. *Science, 149,* 269-274.
Zajonc, R. B. (1968). Cognitive theories in social psychology. En C. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology,* (Vol. 1). Reading, MA: Addison-Wesley.
Zajonc, R. B. (1980). Cognition and social cognition: A historical perspective. En L. Festinger (Ed.), *Retrospections on social psychology.* N. York: Oxford Univ. Press.
Zeitlin, I. M. (1973). *Rethinking sociology: A critique of contemporary theory.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
Zorbaugh, H. W. (1929). *The gold coast and the slum.* Chicago: University of Chicago Press.